

Tesis Doctoral Internacional – International PhD Thesis

CLASE SOCIAL Y CRISIS ECONÓMICA: EFECTOS PSICOSOCIALES

SOCIAL CLASS AND ECONOMIC CRISIS: PSYCHOSOCIAL EFFECTS

Ginés Navarro Carrillo

Directores

Miguel C. Moya Morales

Inmaculada Valor Segura



**UNIVERSIDAD
DE GRANADA**

Granada, Octubre de 2018

Editor: Universidad de Granada. Tesis Doctorales
Autor: Ginés Navarro Carrillo
ISBN: 978-84-1306-006-4
URI: <http://hdl.handle.net/10481/53790>

El presente trabajo de investigación ha sido financiado a través del programa de Formación de Profesorado Universitario (FPU 2013; Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, Gobierno de España), al que ha estado vinculado el doctorando desde Octubre de 2014 hasta Octubre de 2018 (Ref. FPU13/02478).

Universidad de Granada

Programa de Doctorado en Psicología

Centro de Investigación, Mente, Cerebro, y Comportamiento (CIMCyC)

Departamento de Psicología Social

Facultad de Psicología

El doctorando Ginés Navarro Carrillo, el director Miguel C. Moya Morales y la directora Inmaculada Valor Segura garantizamos, al firmar esta tesis doctoral, que el trabajo ha sido realizado por el doctorando bajo la dirección de los directores de la tesis y hasta donde nuestro conocimiento alcanza, en la realización del trabajo, se han respetado los derechos de otros autores a ser citados, cuando se han utilizado sus resultados o publicaciones.

The doctoral candidate Ginés Navarro Carrillo and the thesis supervisors Miguel C. Moya Morales and Inmaculada Valor Segura guarantee, by signing this doctoral thesis, that the work has been done by the doctoral candidate under the direction of the thesis supervisors and, as far as our knowledge reaches, in the performance of the work, the rights of other authors to be cited (when their results or publications have been used) have been respected.

Granada, 28 de Septiembre de 2018

Directores de la Tesis

Doctorando

Fdo.: Miguel C. Moya Morales

Fdo.: Inmaculada Valor Segura

Fdo.: Ginés Navarro Carrillo

Acknowledgments

Agradecimientos

A los que dudan.

En una habitación humeante, lóbrega y destartada comienzan a brotar estas palabras que parecen despedir, por fin, luz y serenidad. Después de cuatro años de trabajo intenso, y de un verano particularmente agitado, reconforta saber que las líneas que nacen ahora son de agradecimiento, aunque debo confesar que no me resulta nada sencillo poner palabras que capturen con precisión los sentimientos que describen esta etapa.

En primer lugar, me gustaría detenerme en mis directores porque con vosotros, Miguel e Inma, empezó todo. Recuerdo con especial cariño nuestras primeras reuniones; en particular, los momentos en los que vislumbraba la pasión con la que podría ejercer esta profesión. Muchas gracias por haber contribuido a generar un ambiente de trabajo cálido e ilusionante.

Miguel, gracias por estar siempre ahí cuando se te necesita, por haberme permitido crecer a tu lado, por tu capacidad para solventar cualquier eventualidad y por poner tu experiencia, vitalidad y cercanía a disposición de todo un grupo de investigación. Cuando escucho la palabra *mentor* siempre me acuerdo de ti.

Inma, no podría olvidar que mis primeros pasos los di contigo. Gracias por constituir una fuente inagotable de apoyo, por alumbrarme el camino y por hacerme sentir seguro. Después de todos estos años, tengo claro que puedo considerarte una pieza fundamental de mi vida.

En segundo lugar, resulta ineludible acordarse de todas las personas que diariamente dignifican el trabajo del grupo de investigación HUM-289 al que tengo la suerte de pertenecer. Gracias por orientar vuestra investigación a la comprensión y resolución de los problemas sociales. Es un placer poder trabajar a vuestro lado.

Una mención especial merece cada uno/a de mis compañeros/as (y amigos/as) de formación durante todo este tiempo. Ángel, Lucía, Laura..., gracias a todos/as por haber

compartido conmigo vuestra esperanza, desasosiego, ilusión, angustia y afecto. En definitiva, gracias por hacer de este trayecto una experiencia significativa y gratificante.

Alba y Ana-U, ¡cuánto me alegro de que, aunque relativamente tarde, me haya podido topar con vosotras! Rocío, Mónica, Gemma, Antonio y Mari, gracias por haberme echado un cable cuando lo he necesitado.

Mi agradecimiento a todos los profesores y profesoras que, de una forma u otra, me ayudaron a acercarme a la psicología social durante las primeras etapas de mi formación. Gracias Rosa, Paqui, Pepy, Guille, Jesús, Sole, Humberto... Gracias a todos/as. Quisiera expresar mi gratitud también a los/as docentes que me han proporcionado su ayuda desinteresada durante todo este proceso. Luisma, gracias por recordarme que “cabalgamos a hombros de gigantes”. Hugo, gracias por compartir conmigo tu aproximación crítica y sosegada a las cosas.

También me gustaría agradecer a los profesores Immo Fritsche y Michael W. Kraus su acogida durante mis estancias de investigación. Thanks you, Immo, for your generosity and kindness, and for making me feel at home during my first research experience abroad. Thanks you, Michael, for sharing with me your view of science, and for showing me that enthusiasm is a core part of this work. I really appreciate that both of you opened the doors of your labs to me.

Gracias a todas las personas que forman parte de este tribunal y a los dos evaluadores externos que amablemente aceptaron revisar este trabajo. Thanks to all the people composing this committee and the two external evaluators who kindly agreed to review this work.

Mi eterno agradecimiento a Juan Diego y Rubén, compañeros murcianos durante la travesía universitaria granadina, por el convencimiento de que, pase lo que pase, siempre estaréis presentes. Y a Fran, Paco y toda mi gente de Puerto Lumbreras.

Gracias Enrique por demostrarme que un encuentro azaroso también es capaz de forjar una unión perdurable y sincera.

Jorge, ¿quién podría decir que un chaval con la sudadera de “El Padul” se acabaría convirtiendo en un hermano? Gracias a ti creo que este mundo tiene más sentido. Ojalá nuestros caminos siempre confluyan.

Todo esto no habría sido nunca posible sin mi familia. Gracias a mis padres por enseñarnos a mi hermano y a mí el valor de la humildad, la educación y la perseverancia. Gracias a ambos por haber creado un hogar en el que poder sentirnos queridos. Y gracias a mi hermano por confiar en mí, y a mi yaya, mi segunda madre.

Tampoco lo habría sido sin ti, Celia. Nos encontramos cuando esta etapa empezaba, me has apoyado en cada momento sin esperar nada a cambio y ahora, cuando todo culmina, sigues estando ahí. Gracias por hacerme sentir que, aún en la peor de las situaciones, todo merece la pena cuando estás cerca.

Table of Contents

Índice de contenidos

Resumen	19
Overview	25
CHAPTER 1: INTRODUCTION (in Spanish)	31
1. Clase Social	33
1.1. Definiendo la Clase Social	33
1.2. Clase, Poder y Estatus	37
1.3. Midiendo la Clase Social: Circunstancias Objetivas y Percepciones Subjetivas	38
1.3.1. Clase Social Objetiva	39
1.3.2. Clase Social Subjetiva.....	41
1.4. Principales Aproximaciones Psicosociales al Estudio de la Clase Social.....	43
1.4.1. Aproximación Cultural.....	44
1.4.2. Aproximación Socio-Cognitiva	47
1.5. Implicaciones Psicológicas de la Clase Social	51
1.5.1. Percepción Personal y Social	51
1.5.2. Experiencia Emocional y Comportamiento (Prosocial).....	54
1.5.3. Confianza	56
1.5.4. Bienestar Subjetivo/Salud	59
2. Crisis Económica	61
2.1. Crisis Económica Global	61
2.1.1. Origen de la Crisis Económica Global.....	61
2.1.2. Algunas consecuencias de la Crisis Económica Global.....	62
2.2. Crisis Económica en España	64
2.2.1. Origen de la Crisis Económica Española	65

2.2.2. Algunas Consecuencias de la Crisis Económica Española	66
2.3. Implicaciones Psicológicas de la Crisis Económica.....	68
2.3.1. Crisis Económica y Confianza	69
2.3.2. Crisis Económica y Bienestar Subjetivo/Salud.....	72
3. Objetivo General y Objetivos Específicos de Nuestra Investigación	74
Referencias	77

EMPIRICAL STUDIES

CHAPTER 2: DO YOU TRUST STRANGERS, CLOSE ACQUAINTANCES, AND MEMBERS OF YOUR IN-GROUP? DIFFERENCES IN TRUST BASED ON SOCIAL CLASS IN SPAIN	95
Abstract	98
Introduction	99
Method.....	103
Results	106
Discussion.....	110
References	114

CHAPTER 3: DO ECONOMIC CRISES ALWAYS UNDERMINE TRUST IN OTHERS? THE CASE OF GENERALIZED, INTERPERSONAL, AND IN- GROUP TRUST	123
Abstract.....	126
Introduction	128
Study 1	134
Method.....	134
Results.....	138

Discussion.....	141
Study 2.....	142
Method.....	142
Results.....	144
Discussion.....	149
Study 3.....	149
Method.....	150
Results.....	153
Discussion.....	156
General Discussion.....	157
References	164

**CHAPTER 4: SOCIAL CLASS AND SUBJECTIVE WELL-BEING: THE
MEDIATING ROLE OF EMOTIONAL UNCERTAINTY (in Spanish).....** 173

Abstract.....	176
Resumen	177
Introducción.....	178
Método.....	182
Resultados.....	187
Discusión	192
Referencias	196

**CHAPTER 5: THE CONSEQUENCES OF THE PERCEIVED IMPACT OF THE
ECONOMIC CRISIS ON SUBJECTIVE WELL-BEING: THE EXPLANATORY
ROLE OF PERSONAL UNCERTAINTY** 203

Abstract.....	206
---------------	-----

Introduction	207
Study 1	212
Method	213
Results.....	216
Discussion.....	219
Study 2.....	219
Method.....	220
Results.....	222
Discussion.....	229
Study 3.....	230
Method.....	231
Results.....	233
Discussion.....	235
General Discussion.....	236
References	240
CHAPTER 6: GENERAL DISCUSSION (in Spanish)	247
Referencias	268
Annexes.....	275

Resumen

En las últimas décadas la brecha que separa a los que más y menos tienen en las sociedades industrializadas ha aumentado de forma considerable, alcanzando niveles ciertamente preocupantes (Buttrick, Heintzelman y Oishi, 2017). En el caso particular de España, el impacto de la crisis económica ha supuesto un acusado empeoramiento de la situación económica de buena parte de los ciudadanos (López-Jiménez y Renes, 2011). En este escenario, comprender las implicaciones psicológicas que se derivan del hecho de poseer escasos recursos socioeconómicos o de salir malparado de una coyuntura de fuerte debilidad económica adquiere un especial interés. No en vano, esta área de estudio cada vez suscita una mayor atención en la psicología social (Fiske y Moya, 2017), dados los efectos que diferentes fuentes de amenaza económica pueden tener en el comportamiento humano (Fritsche y Jugert, 2017).

Este trabajo se centra en la evaluación de dos de dichas fuentes de amenaza económica, a saber: la clase social de pertenencia (o estatus socioeconómico) y la crisis económica. Así pues, el objetivo central de la presente tesis doctoral fue examinar los efectos psicosociales de la clase social y del impacto personal percibido de la crisis económica. Más concretamente, nuestro principal interés residió en explorar cómo pertenecer a una clase social desaventajada y percibir sufrir el impacto de la crisis económica afectan a la confianza depositada en los demás y al bienestar subjetivo.

Esta tesis doctoral está compuesta por un total de seis capítulos. El primer capítulo, de cariz introductorio, además de abordar las aproximaciones centrales al estudio de la clase social, presenta los principales efectos de la clase social y de la crisis económica en diferentes procesos psicológicos, entre los que se hallan las variables dependientes examinadas en esta tesis (i.e., confianza y bienestar subjetivo). Los capítulos que van del dos al cinco contienen las diferentes investigaciones empíricas desarrolladas.

El capítulo 2 recoge un estudio empírico no experimental que tenía por objetivo examinar las conexiones entre la clase social de los individuos y la confianza en los demás. Específicamente, en la investigación reportada analizamos si la clase social objetiva y subjetiva afectan a diferentes tipos de confianza (generalizada, interpersonal y endogrupal). Los resultados aportaron evidencias de un patrón diferencial según el tipo de confianza en función de las condiciones materiales de los participantes.

El capítulo 3 contiene tres investigaciones empíricas en las que, a través de diferentes paradigmas, exploramos el efecto de las percepciones subjetivas de impacto personal de la crisis económica en las tres manifestaciones de confianza incluidas en el capítulo precedente. Los hallazgos presentados en este capítulo, similares a los obtenidos en el capítulo 2, evidenciaron cómo la mera percepción de verse perjudicado por la crisis económica puede influir de manera diferencial en la confianza con independencia de la realidad socioeconómica de las personas.

El capítulo 4 presenta un estudio empírico no experimental que perseguía estudiar el vínculo entre la clase social y el bienestar subjetivo. Al igual que en la investigación incluida en el Capítulo 2, evaluamos la clase social de los participantes considerando indicadores objetivos y subjetivos. Los resultados subrayan que la medida subjetiva de clase social permitió predecir mejor que la medida objetiva el bienestar subjetivo. Paralelamente, también nos ayudó a comprender cómo el menor bienestar subjetivo de los participantes que percibían ocupar una posición baja en la escala social puede ser explicado por sus mayores niveles de incertidumbre personal.

En el capítulo 5 analizamos las consecuencias del impacto personal percibido de la crisis económica en el bienestar subjetivo mediante una serie de investigaciones empíricas en las que utilizamos diferentes metodologías. Los resultados de estas investigaciones revelaron que un mayor impacto percibido de la crisis económica puede

socavar el bienestar subjetivo más allá de las circunstancias materiales de los individuos. De manera similar a lo hallado en el capítulo anterior, este capítulo también sugiere que los sentimientos de incertidumbre personal pueden ayudar a explicar tal efecto.

Por último, en el capítulo 6 hacemos una síntesis de los resultados más relevantes obtenidos a lo largo de los diferentes trabajos empíricos, señalando, al mismo tiempo, algunas de sus posibles implicaciones. También abordamos limitaciones y potenciales direcciones futuras de investigación. Cabe hacer explícito que, dado que los diferentes capítulos empíricos han sido redactados como artículos de investigación independientes al objeto de que su publicación pueda ser considerada en revistas específicas, es posible que los lectores de esta tesis doctoral estimen que parte de la información expuesta resulta algo redundante.

Overview

Over the past decades, the gap between the rich and the poor in industrialized societies has increased considerably, reaching worrying levels (Buttrick, Heintzelman, & Oishi, 2017). In the particular case of Spain, the impact of the economic crisis has seriously aggravated the citizens' economic situation (López-Jiménez & Renes, 2011).

In this scenario, understanding the psychological implications resulting from limited socioeconomic resources or from feeling affected by a general situation of strong economic hardship is of special interest. Indeed, this field of research is generating increasing attention in social psychology (Fiske & Moya, 2017), given the impact that different sources of economic threat can have on human behavior (Fritsche & Jugert, 2017).

This work focuses on the assessment of two sources of personal economic threat: social class (or socioeconomic status) and the economic crisis. Thus, the primary aim of the present doctoral thesis was to examine the psychosocial effects of people's social class and of the perceived personal impact of the economic crisis. Concretely, our main interest was to explore how belonging to an underprivileged social class and perceived suffering from the impact of the recession affect the trust we place in other people and on subjective well-being.

This dissertation is composed of six chapters. In addition to addressing the major social-psychological approaches to the study of social class, the first chapter—which is introductory in nature—presents some of the main effects of social class and the economic crisis on various psychological processes. Among them are the dependent variables examined in this thesis (i.e., trust and subjective well-being). Chapters 2 to 5 contain the different empirical research developed.

Chapter 2 covers a non-experimental empirical study aimed at examining the connections between individuals' social class and trust in others. Specifically, in the

reported research, we analyzed whether objective and subjective social class affect different types of trust (generalized, interpersonal, and in-group trust). The results of this chapter provided evidence of a differential pattern of results regarding trust based on the participants' material conditions.

Chapter 3 contains three empirical studies that, through different paradigms, explored the effects of the subjective perception of the economic crisis's personal impact on the three trust manifestations included in the previous section. The results, in line with those obtained in chapter 2, revealed how the mere perception of feeling harmed by the economic crisis can differentially influence trust, depending of the type of trust considered, above and beyond people's socioeconomic reality.

Chapter 4 presents a non-experimental empirical study analyzing the link between social class and subjective well-being. As in the case of chapter 2, we assessed participants' social class using objective and subjective indicators. The results highlight that the subjective assessment of social class allowed better predictions of subjective well-being than the objective measure of social class. At the same time, it also helped us to understand how the lower subjective well-being exhibited by participants who perceived belonging to a low social class can be explained by their increased personal uncertainty.

In chapter 5, we studied the consequences of the perceived personal impact of the economic crisis on subjective well-being via a set of empirical studies using different designs. The results of these studies indicated that a higher perceived personal impact of the economic crisis can undermine subjective well-being, regardless of individuals' material circumstances. Similarly to the previous chapter, this chapter also suggests that feelings of personal uncertainty can contribute to explaining this effect.

Finally, in chapter 6, we synthesize the main findings obtained throughout the different empirical works, while noting some of their implications. We also addressed potential limitations and future research directions. It should be stressed that because the empirical chapters were drafted as independent research articles so that their publication will be considered by specific journals, the readers of this doctoral thesis will likely consider the information provided to be a little redundant.

Referencias

- Buttrick, N. R., Heintzelman, S. J. y Oishi, S. (2017). Inequality and well-being. *Current Opinion in Psychology, 18*, 15-20. doi: 10.1016/j.copsyc.2017.07.016
- Fritsche, I. y Jugert, P. (2017). The consequences of economic threat for motivated social cognition and action. *Current Opinion in Psychology, 18*, 31-36. doi: 10.1016/j.copsyc.2017.07.027
- López-Jiménez, J. J. y Renes, V. (2011). Los efectos de la crisis en los hogares: nivel de integración y exclusión social. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global, 113*, 189-199.
- Moya, M. y Fiske, S. T. (2017). The social psychology of the great recession and social class divides. *Journal of Social Issues, 73*, 8-22. doi: 10.1111/josi.12201

Chapter 1

Introduction/Introducción

1. Clase Social

1.1. Definiendo la Clase Social

Hace aproximadamente 2.400 años el filósofo griego Platón reflexionaba en su obra magna la República sobre el papel de las clases sociales en la configuración de la sociedad. De acuerdo con su conceptualización del Estado Ideal, el orden social habría de estar necesariamente constituido por un modelo tripartito que claramente diferenciara la existencia de tres clases sociales (artesanos, guerreros y gobernantes). A cada clase social, sostiene Platón, le correspondería una serie de atribuciones específicas, estando supeditada la pertenencia a una u otra posición social a las características que definen la naturaleza del individuo. Esta aproximación filosófico-política da cuenta de la importancia tradicionalmente adscrita a la clase social en cuanto que sustrato susceptible de determinar múltiples aspectos de la vida de las personas. Sin embargo, la tarea de formular una definición nominal rigurosa –y ampliamente compartida por distintas disciplinas– de la clase social es ciertamente compleja debido, fundamentalmente, a la falta de consenso respecto a la naturaleza de esta categoría y a la renuencia manifestada por algunos académicos a aceptar la conveniencia de estudiar las implicaciones de esta variable. En relación con esta última idea, algunos autores han sugerido que la clase social no constituye una categoría suficientemente útil y válida para explicar fenómenos de naturaleza social o psicológica. Tal es el caso, por ejemplo, de Pakulski y Waters (1996), quienes afirmaron que las clases sociales se encontraban en proceso de descomposición en las sociedades avanzadas. De manera similar, Kingston (2001) puso en duda la noción de que el concepto de clase social sea susceptible de explicar diferentes patrones de experiencias vitales, criticando también la falta de evidencias empíricas que permitan articular de manera coherente una teoría

Chapter 1

sobre las clases sociales. A pesar de las críticas, literatura emergente contradice claramente las anteriores aseveraciones, coincidiendo en poner de relieve la relevancia de la clase social como constructo. Por ejemplo, Savage et al. (2013), usando datos de la mayor encuesta sobre clase social llevada a cabo en Gran Bretaña, en la cual se utilizó una muestra representativa nacional, hallaron que la sociedad británica está compuesta por un total de 7 clases sociales diferenciadas: en la cúspide de la estructura social se situaría la clase que denominaron “élite”, mientras que en la parte más baja de la misma se encontraría el “precariado”. Asimismo, numerosos autores han señalado que el contexto social de clase en el que crecemos y convivimos con otras personas influye en numerosas dominios de nuestra vida, determinando, por ejemplo, desde los lugares donde residimos y estudiamos (Domhoff, 1998) y los alimentos que consumimos (Baumann, Szabo y Johnston, 2017), hasta nuestro lenguaje (Bernstein, 1971), nuestras inquietudes artísticas y musicales (Snibbe y Markus, 2005) y nuestro rendimiento académico (Sirin, 2005).

En general, el concepto de clase social ha ocupado un lugar particularmente destacado en las ciencias sociales. En concreto, este constructo ha sido principalmente estudiado en el campo de la sociología (Holt y Griffin, 2005). En este ámbito de estudio, las aproximaciones desarrolladas por Karl Marx y Max Weber, quienes están entre los fundadores de la sociología moderna, constituyen un marco de referencia notablemente valioso. De acuerdo con la tradición marxista (Marx, 1973; para una revisión detallada de las bases teóricas del análisis marxista sobre la clase social ver Wright, 2005), los diferentes periodos históricos se han singularizado por la presencia de una jerarquía social dividida en diferentes clases: esclavistas y esclavos en el caso de las civilizaciones que precedieron a las sociedades feudales; señores feudales y siervos en el feudalismo; y la burguesía y el proletariado en la sociedad burguesa o periodo

capitalista. Con base en los postulados centrales de la teoría marxista a propósito del concepto de clase social, las distintas clases sociales comparten una serie de características sociales y económicas que se derivan de las relaciones que mantienen con los medios de producción. Así pues, la pertenencia a una determinada clase social (proletariado vs. burguesía) se define, en última instancia, por el control de los medios de producción (p.ej., empresas, fábricas, etc.). De este modo, la burguesía constituiría la clase social dominante, toda vez que es la propietaria de los medios de producción, en tanto que el proletariado, al estar privado del control de los medios, representaría la clase dominada. En suma, las relaciones existentes entre clases sociales estarían marcadas por el conflicto, pues los intereses de cada una de estas clases son, según la visión marxista, ostensiblemente antagónicos. Años después, Weber también desarrolló una aproximación teórica en relación con la clase social. Para este autor (Weber, 1978; para una revisión detallada de las bases teóricas del análisis weberiano sobre la clase social ver Breen, 2005), la clase social también constituye un indicador que contribuye a diferenciar a las personas en términos sociales y económicos. Más específicamente, para Weber la clase social es, junto con el poder y el estatus, uno de los elementos que vertebran la estructura social. De acuerdo con la perspectiva weberiana, la clase social de los individuos se define básicamente atendiendo a la posición que éstos ocupan en el mercado y, en consecuencia, a los recursos materiales que poseen. Así pues, Weber señala que las diferencias relativas a la posesión de recursos darían lugar a distintas oportunidades y estándares vitales.

La importancia otorgada por dichas figuras preeminentes de las ciencias sociales a la clase social no decayó con el transcurso del tiempo. Ya en las postrimerías del siglo XX, el estudioso francés Pierre Bourdieu (1979/1984; para una revisión detallada de las bases teóricas del análisis de Bourdieu sobre la clase social ver Weininger, 2005)

Chapter 1

elaboró un cuerpo teórico dirigido a profundizar en el estudio de cómo las divisiones estructurales a nivel socioeconómico pueden, en última instancia, configurar diferencialmente el comportamiento humano. Un concepto fundamental en esta elaboración teórica para entender su visión de la clase social es el denominado “habitus”, esto es, un conjunto de disposiciones personales (p.ej., perceptivas, evaluativas, de acción, etc.) resultante de las condiciones materiales. Este sistema de disposiciones, de acuerdo con lo propugnado por este autor, daría lugar a diferentes patrones de comportamiento, prácticas y estilos de vida, los cuales servirían para definir la posición de clase de las personas.

En síntesis, la clase social, de acuerdo con la visión predominante en las ciencias sociales, podría entenderse como un sistema de estratificación social que resulta del acceso a diferentes recursos (económicos, sociales etc.; Moya y Fiske, 2017). En este sentido, un elemento central que define la clase social de pertenencia tiene que ver con los recursos materiales. Desde esta perspectiva, aspectos de raíz material comúnmente empleados para conceptualizar la clase social son los ingresos económicos, la formación educativa y la ocupación (Oakes y Rossi, 2003). De esta manera, las diferencias existentes en los individuos en relación con dichos indicadores determinarían la posición que ocupan en la jerarquía de clase social. No obstante, es importante mencionar que la clase social no tiene por qué definirse de manera exclusiva atendiendo a este tipo de indicadores objetivos, ya que ésta también puede depender de aspectos más subjetivos (Day, Rickett y Woolhouse, 2017). Esta idea entronca directamente con la importancia otorgada desde la psicología social a la experiencia subjetiva a la hora de definir la clase social (Kraus, Piff y Keltner, 2009). A este respecto, un cuerpo creciente de investigación sugiere que los procesos de comparación social (p.ej., con otras personas o grupos) desempeñan un papel crucial en la percepción que tienen los

individuos respecto a la posición que ocupan en la escala social (Fiske, 2011). No obstante, esta importancia otorgada por la psicología social a la percepción subjetiva no implica, en modo alguno, la desestimación de la dimensión material u objetiva en el proceso de conceptualización de la clase social desde una perspectiva psicosocial. De hecho, para la psicología social el interés reside en la consideración tanto de los recursos de carácter material que poseen los individuos como de sus construcciones subjetivas ancladas en comparaciones con otros. En suma, desde una perspectiva psicosocial, la clase social de pertenencia se define por el acceso a recursos materiales (i.e., ingresos, educación) que determinan las condiciones de vida de las personas, así como por la percepción del rango social individual en comparación con otros en la jerarquía social (Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt y Keltner, 2012).

1.2. Clase, Poder y Estatus

Una vez abordado cómo se conceptualiza la clase social en la psicología social, y antes de pasar a comentar las diferentes aproximaciones evaluativas, conviene distinguir este concepto de otros relevantes en esta disciplina que, con relativa frecuencia, suelen confundirse con la clase social y ser utilizados de manera intercambiable, a saber: el poder social y el estatus.

En lo que respecta al poder social, algunos elementos clave que lo definen son la capacidad de influencia y de control. Así, el poder social podría entenderse como la capacidad de influir y ejercer control en otras personas administrando recompensas y castigos (Keltner, Gruenfeld y Anderson, 2003; Vescio, Gervais, Snyder y Hoover, 2005; Willis y Rodríguez-Bailón, 2010). Un aspecto que, de acuerdo con Kraus y Stephens (2012), puede ayudar a clarificar las diferencias entre clase y poder es el carácter estable o situacional-relacional que subyace a ambos conceptos. Esto es, en comparación con la clase social, cuyas experiencias tienen un carácter más o menos

estable a lo largo del tiempo, el poder social tiende a darse en mayor medida en un tipo concreto de situaciones, pero no necesariamente en otras. Véase el siguiente ejemplo aportado por Kraus y Stephens (2012) para ilustrar lo anterior (y cómo, a veces, la clase social no tiene por qué implicar un alto poder): por ejemplo, el trabajador de una cafetería, cuya clase social presumiblemente no es muy elevada, puede que ejerza poco poder en la esfera laboral, pero, en cambio, puede que ejerza mucho poder en su ámbito familiar.

En cuanto al estatus, éste deriva básicamente del grado en que las personas suscitan admiración y respeto (Anderson, Cameron, Hildreth y Howland, 2015; Anderson y Kilduff, 2009). En este sentido, resulta claro que el mero hecho de estar situado en la parte más alta de la jerarquía de clase social no conlleva indefectiblemente ser respetado y admirado (Kraus y Stephens, 2012). De hecho, tal y como señalaron Kraus et al. (2012), junto a las visiones positivas (p.ej., competencia, admiración y respeto) generalmente asociadas a las personas de clase alta, coexisten también otros estereotipos y sentimientos negativos sobre las mismas (p.ej., poca sociabilidad, egoísmo, etc.; Fiske, Cuddy, Glick y Xu, 2002).

Por último, desde un punto de vista más empírico, hay que señalar que diferentes investigaciones han encontrado que la clase social no correlaciona con diferentes medidas de poder y estatus, o bien lo hace débilmente (Kraus et al., 2012).

1.3. Midiendo la Clase Social: Circunstancias Objetivas y Percepciones Subjetivas

Al igual que la definición de la clase social, su medición representa un proceso no exento de controversia. De hecho, destacados investigadores han debatido aspectos relativos a la evaluación de la clase social desde hace más de 100 años (Oakes y Rossi, 2003). Aunque, tal y como se ha puesto de manifiesto en el apartado anterior, existe

cierta confusión conceptual respecto a la naturaleza de este constructo, la noción de que la clase social constituye una categoría multidimensional y multideterminada, esto es, definida por distintas facetas, es ampliamente aceptada en la investigación social. Concretamente, en la literatura psicológica la clase social es evaluada considerando tanto las circunstancias objetivas y materiales de las personas como sus percepciones subjetivas. De hecho, se recomienda que las investigaciones sobre clase social utilicen tanto medidas objetivas como medidas subjetivas de la posición socioeconómica (Kraus y Stephens, 2012; Rubin et al., 2014).

1.3.1. Clase Social Objetiva

Tradicionalmente, la clase social se ha tendido a evaluar considerando varios indicadores de corte objetivo que, en última instancia, permiten dar cuenta de las diferentes condiciones materiales de las personas. Básicamente, los componentes objetivos definitorios de la posición de clase más empleados son tres: (a) ingresos económicos (familiares o personales; Piff y Moskowitz, 2018), (b) la formación educativa (Stephens, Markus, y Townsend, 2007); y (c) el prestigio ocupacional (Na, Chan, Lodi-Smith y Park, 2018).

El nivel de ingresos económicos es un componente central de la clase social objetiva, ya que, tal y como señalan Kraus y Stephens (2012), representa la principal vía de acceso a servicios y bienes materiales personalmente deseados. Asimismo, la evaluación de este indicador resulta de gran importancia, toda vez que los ingresos económicos se han asociado a diversos resultados personales como, por ejemplo, el comportamiento social o naturaleza del contacto social (Bianchi y Vohs, 2016), determinados rasgos de personalidad (Piff, 2014) o respuestas emocionales (Piff y Moskowitz, 2018).

Chapter 1

Al igual que los ingresos económicos, el nivel educativo es también considerado uno de los índices de clase social objetiva más relevantes. Algunos de los motivos que sustentan la idoneidad de evaluar esta medida de clase son los siguientes, a saber: (a) representa con frecuencia un puente que conduce a una posición más aventajada en términos de otros indicadores de clase como los ingresos o la ocupación (Snibbe y Markus, 2005); (b) facilita la movilidad ascendente en la jerarquía social (Mirowsky y Ross, 2003); y (c) se conecta con resultados personales deseables (p.ej., salud; Montez, Zajacova y Hayward, 2017).

Por último, el prestigio ocupacional, aunque evaluado en menor medida que los índices objetivos de clase anteriores, también es un componente objetivo que refleja la posición que se ocupa en la jerarquía de clase. Investigaciones recientes indican que el prestigio ocupacional se relaciona con una disminución del riesgo de mortalidad (Christ et al., 2012) y con un mejor estado subjetivo de salud (Fujishiro y Gong, 2010).

En muestras de población general, la posición objetiva de clase social suele evaluarse, bien considerando alguno de los tres indicadores anteriores en particular (Van Doesum, Tybur y Van Lange, 2017), bien generando una medida global de clase compuesta por la combinación de al menos dos de dichas dimensiones, fundamentalmente ingresos económicos y formación educativa (Eom, Kim y Sherman, 2018). Por otro lado, en muestras de población universitaria, la clase social objetiva suele medirse creando un índice global compuesto por los ingresos económicos familiares y el nivel educativo alcanzado por los progenitores (Kraus et al., 2009).

En suma, la evaluación de los indicadores anteriormente señalados, que facilitan la adquisición de recursos de todo tipo (p.ej., sociales, materiales, etc.), representa lo que podría denominarse el sustrato objetivo de clase social (Kraus et al., 2012).

1.3.2. Clase Social Subjetiva

La clase social de las personas, además de ser evaluada teniendo en cuenta sus condiciones materiales objetivas, también puede medirse considerando sus percepciones o juicios relativos a la posición que ocupan en la jerarquía social (Adler, Epel, Castellazo y Ickovics, 2000). La clase social subjetiva (o percibida) se ha tendido a evaluar presentando a los individuos opciones de respuesta que representan diferentes posiciones de clase (p.ej., clase alta, clase media, clase baja, etc.) y pidiéndoles que señalaran la categoría a la que consideraban que pertenecían (p.ej., Horberg, Oveis, Keltner y Cohen, 2009). No obstante, conviene señalar que una de las herramientas más ampliamente utilizadas durante los últimos años para evaluar la clase social percibida es la Escala MacArthur de Estatus Socioeconómico Subjetivo (Adler et al., 2000; Callan, Kim, Gheorghiu y Matthews, 2017; Choi, Kim y Park, 2015; Goodman et al., 2001; Kraus et al., 2009). Este instrumento adopta la forma de una escalera compuesta por un total de 10 escalones que se corresponde con una jerarquía social basada en los ingresos económicos, nivel educativo y ocupación (Figura 1). Así pues, esta escala representa el lugar en el que se ubican las personas en función de sus recursos materiales: en la parte más alta de la escalera se encontrarían las personas con más recursos económicos, mayor formación educativa y mejores trabajos, en tanto que en la parte más baja de la misma estarían las personas con menos recursos económicos, menor nivel educativo y peores trabajos. Los participantes han de marcar con una X el escalón en el que consideran que se sitúan considerando la sociedad, en general, o algún grupo social o comunidad, en particular.

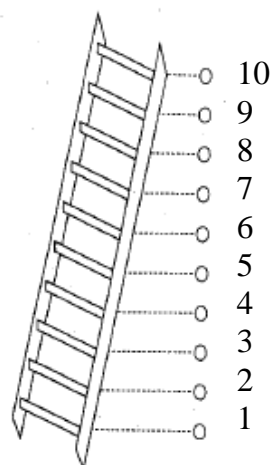


Figura 1. Ejemplo de escalera empleada para evaluar la clase social subjetiva.

La Escala MacArthur de Estatus Socioeconómico Subjetivo cuenta con una adecuada fiabilidad test-retest: Operario, Adler y Williams (2004) hallaron una correlación significativa ($\rho = 0.62$, $p < 0.01$) al comparar las respuestas de los participantes a lo largo de un intervalo de tiempo de 6 meses. Cabe explicitar, además, que esta medida de clase social subjetiva correlaciona moderadamente con indicadores objetivos de clase social como los ingresos económicos, el nivel educativo y la ocupación (Cundiff y Matthews, 2017), lo que refleja la independencia de dichas dimensiones objetiva y subjetiva de clase. A este respecto, es importante mencionar que la clase social percibida se ha revelado como un predictor más potente de diferentes variables psicológicas –fundamentalmente vinculadas al bienestar y la salud– en comparación con la clase social objetiva. Sirva como ejemplo la reciente investigación llevada a cabo por Rarick, Dolan, Han y Wen (2018). Sus resultados revelaron que la evaluación subjetiva de la posición socioeconómica individual se conectó de forma robusta y consistente con varias medidas de salud más allá de la contribución atribuida a indicadores objetivos tradicionales de clase social.

En conclusión, la evaluación de la clase social subjetiva, que suele realizarse tanto en muestras de población general (Rarick et al., 2018), universitaria (Autin,

Douglass, Duffy, England y Allan, 2017) y adolescente (Dixson, Keltner, Worrell y Mello, 2018), resulta aconsejable a efectos de proporcionar información complementaria a los índices objetivos de clase, susceptible ésta de explicar de manera independiente múltiples fenómenos psicológicos.

1.4. Principales Aproximaciones Psicosociales al Estudio de la Clase Social

Aunque la clase social ha sido principalmente estudiada por otras disciplinas de las ciencias sociales, aproximadamente durante los últimos 10 años se ha producido un extraordinario aumento del número de publicaciones científicas en el marco de la psicología social y otras disciplinas interesadas en explorar cómo el contexto social de clase de las personas puede influir en sus percepciones, emociones y comportamientos. Este aumento de la atención por este constructo ha coincidido en el tiempo con la explosión de la Gran Recesión y por el consiguiente aumento de las diferencias existentes entre clases. Por tanto, un aspecto que quizá puede haber impelido fuertemente el interés de la psicología social por la clase social tiene que ver con este hecho. Esta suerte de trayectoria paralela no es sorprendente, habida cuenta de que es precisamente en este escenario, esto es, un contexto socioeconómico singularizado por la presencia de altas tasas de desigualdad, cuando la visibilidad de las clases sociales y sus consecuencias en diferentes dominios se manifiestan de manera más evidente (Moya y Fiske, 2017).

La literatura psicosocial emergente de clase social bebe de diferentes fuentes psicológicas. No obstante, tal y como se podrá observar más adelante, algunos elementos teóricos básicos son compartidos por dichas aproximaciones de análisis del constructo que nos ocupa. A continuación, se procederá a desarrollar sucintamente los postulados centrales de dos de las perspectivas más relevantes en psicología social desde las cuales se ha intentado acometer un análisis detallado de las implicaciones

psicológicas de la clase social de pertenencia, a saber: la perspectiva o aproximación cultural (Stephens et al., 2007; Stephens, Markus y Phillips, 2014) y la perspectiva o aproximación socio-cognitiva (Kraus et al., 2012). Dado que algunas asunciones de la última aproximación (i.e., socio-cognitiva) tienen su origen en la primera (i.e., cultural), los fundamentos básicos de la perspectiva cultural serán abordados en primer lugar.

1.4.1. Aproximación Cultural

La perspectiva de análisis cultural permite explicar la expresión diferencial de determinados procesos psicológicos en función de la clase social. Para ello, y como se hará explícito más adelante, esta aproximación, a diferencia de la perspectiva socio-cognitiva, no se basa tanto en las diferentes condiciones económicas objetivas y subjetivas que definen el contexto de clase de los individuos, sino que se focaliza más bien en los procesos de socialización en los que las personas se involucran a lo largo de sus vidas. De manera más concreta, esta teoría se basa en la noción de que los diferentes patrones de socialización dependientes del contexto sociocultural de clase de los individuos fomentan en éstos la adquisición de determinadas prácticas culturales (Stephens et al., 2007, 2014), es decir, valores, normas o expectativas que conforman los modelos referentes de comportamiento a nivel individual y social (Markus y Kitayama, 2003). Así, los individuos, de acuerdo con lo sostenido por esta teoría, tenderían a basar su comportamiento en modelos específicos que prescriben *cómo ser una persona* (Stephens et al., 2007), esto es, cómo percibirse a uno mismo y cómo relacionarse con los demás. El *self* (el yo o auto-concepto) constituye un concepto que recoge el contenido de dichos modelos. Así pues, el *self* tiene que ver con el sentido de consciencia de uno mismo o, dicho de otra forma, con las creencias y percepciones que las personas tienen acerca de sí mismas y su comportamiento (ver Markus y Kitayama, 2010). Dichas concepciones constituyen esquemas que sirven para otorgar significado a

las experiencias que viven las personas en diferentes contextos (Stephens et al., 2014). Tal y como señalan Stephens et al. (2014), no son mecanismos estancos o características fijas e inmodificables de las personas. Es decir, estas concepciones son estados psicológicos maleables que se adaptan a las múltiples demandas de los entornos sociales y situaciones en los que los individuos habitan e interactúan con los demás. Más concretamente, según sostienen estos autores, un determinado tipo de *self* puede activarse en función de las características de una u otra situación social.

En síntesis, desde la perspectiva cultural se propone que el entorno sociocultural que rodea a las personas de clase baja y clase alta promueve diferentes modelos culturales de *self* y, por tanto, de comportamientos consistentes con los mismos. Por ejemplo, los entornos de clase baja, que se caracterizan por el riesgo y la imprevisibilidad, exigen a los individuos que los habitan que expresen comportamientos que resulten adaptativos y respondan a las demandas de dichas condiciones (Stephens et al., 2014). Es por ello que desde esta perspectiva cultural se sugiere que el modelo normativo prevalente en los contextos de clase baja favorece la activación de un *self* más interdependiente y conectado con el contexto social inmediato, esto es, una preferencia por la conexión con los demás (Figura 2). Por otro lado, los entornos de clase alta, al ser más seguros y estables, permiten a los individuos que los habitan la expresión de preferencias personales y el desarrollo de sus propios intereses (Stephens et al., 2014). Por tanto, el modelo normativo que domina en los contextos de clase alta fomenta el patrón opuesto al de los contextos de clase baja, es decir, una preferencia por la independencia y la diferenciación social (Figura 2).

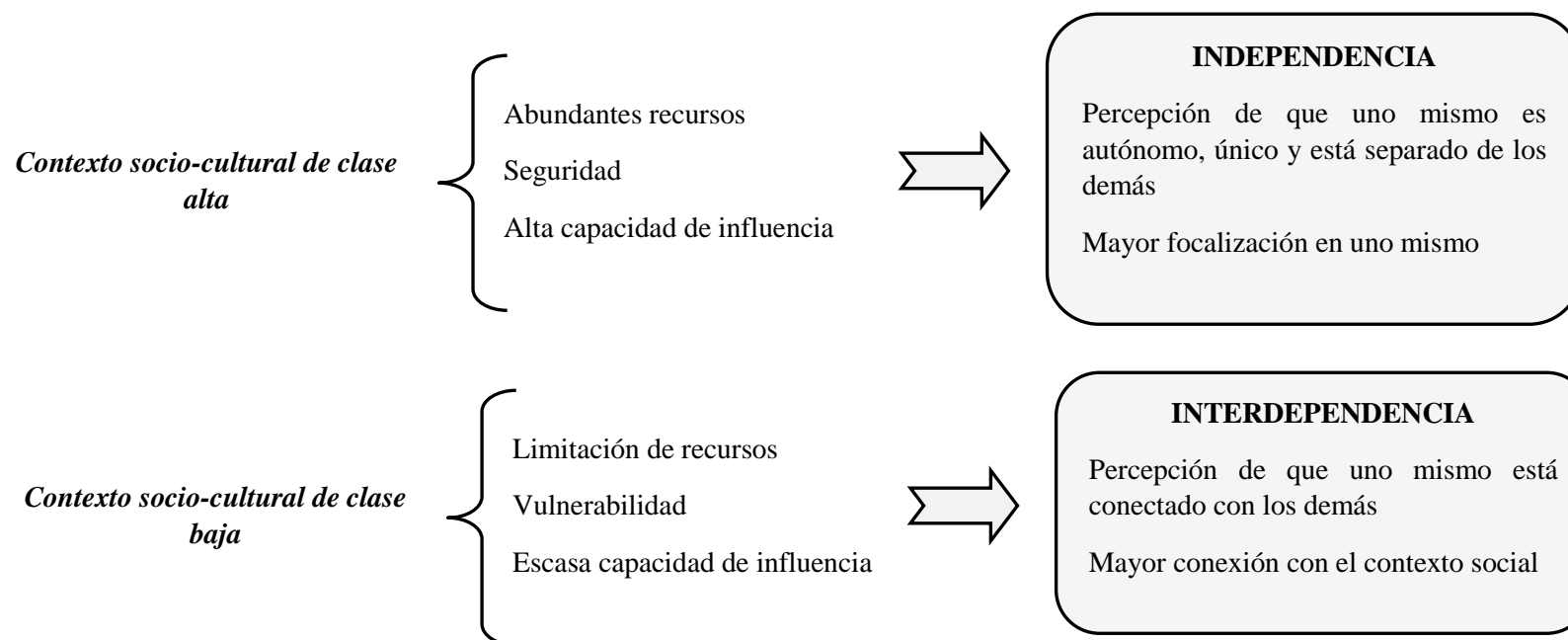


Figura 2. Adaptación y traducción al castellano del modelo conceptual que ilustra las principales características de los contextos socio-culturales de clase alta y baja y sus correspondientes modelos de auto-concepto de acuerdo con la perspectiva cultural (Stephens et al., 2007, 2014).

1.4.2. Aproximación Socio-Cognitiva

Esta aproximación persigue proporcionar un marco teórico que permita comprender algunos de los efectos de la clase social en procesos psicológicos básicos. De acuerdo con esta perspectiva, se entiende que la forma en que las personas se perciben a sí mismas y el mundo social y cómo se relacionan con los demás dependen de los determinantes estructurales de clase (p.ej., recursos económicos, nivel educativo) y de la construcción subjetiva de su posición socioeconómica. Una idea central en esta teoría que conviene destacar tiene que ver con el hecho de que estos indicadores materiales de la vida social y el rango social percibido no constituyen un rasgo en torno al cual los individuos pueden organizarse, sino que dichas características conforman más bien un contexto social de clase particular (Kraus et al., 2012). Por consiguiente, la clase social adquiere un significado a través de los contextos en los que las personas viven a lo largo del tiempo (Kraus y Stephens, 2012).

Los diferentes contextos de clase social exponen a las personas de manera continuada a una serie de condiciones materiales y sociales y experiencias compartidas que fomentan y generan en los individuos el desarrollo de un sistema de conocimiento, afecto y acción que, en última instancia, prescribe cómo pensar e interpretar la realidad, las emociones experimentadas y las relaciones que se establecen con los demás (Kraus et al., 2012). Por tanto, estos repertorios específicos de comportamiento son reforzados y asentados a través de un proceso de socialización de clase (Kraus y Stephens, 2012). Esta idea, tal y como se puede constatar, está estrechamente vinculada con la premisa nuclear de la perspectiva cultural, la cual sostiene que la socialización en un ambiente determinado activa una serie de valores y normas que favorecen el desarrollo de patrones psicológicos específicos (Markus y Kitayama, 2003). Dadas las evidentes similitudes teóricas, conviene diferenciar la aproximación socio-cognitiva de la cultural.

Chapter 1

Para ello, los responsables de la elaboración teórica socio-cognitiva de clase social enumeraron algunos puntos que permitían delimitar las disimilitudes conceptuales existentes entre dichas perspectivas. Entre otros aspectos, destaca fundamentalmente el referido a la naturaleza de los mecanismos precursores del comportamiento contemplados en ambos posicionamientos teóricos. Así pues, según Kraus et al. (2012), mientras que en la perspectiva cultural el comportamiento es considerado un producto resultante de las normas y valores aprendidos que dictan cómo actuar en un grupo concreto, en el caso de la perspectiva socio-cognitiva éste deriva de la influencia ejercida por los recursos materiales y el rango percibido –los componentes fundamentales de los contextos sociales de clase– en las tendencias socio-cognitivas.

La teoría socio-cognitiva postula que los contextos de clase social baja fomentan un patrón socio-cognitivo que se define por una orientación psicológica contextual, mientras que los de clase social alta promueven un patrón socio-cognitivo caracterizado por una orientación más individual (Kraus et al., 2012). El contexto social en el que viven las personas de clase social baja está preferentemente dominado por la presencia de un mayor número de estresores y limitaciones (p.ej., escasez de recursos, inseguridad, inestabilidad, etc.), lo que sistemáticamente socava sus oportunidades y obstaculiza la consecución de sus objetivos a nivel individual. En otras palabras, debido a la vulnerabilidad que define el ambiente en el que están insertas, las personas de clase baja desarrollan un sistema de conocimiento por el cual perciben que los resultados de sus acciones son incontrolables, esto es, que están fuertemente influidas por factores externos. Dicho sistema de conocimiento daría lugar, pues, a lo que los autores convienen en denominar *tendencia socio-cognitiva contextual* (Figura 3). Por otro lado, entornos en los que viven las personas de clase alta presentan características prácticamente opuestas a las que definen los contextos sociales de clase baja. Es decir,

las circunstancias que rodean la vida de las personas de clase alta (vs. baja) son más favorables material y socialmente hablando, singularizándose por una menor exposición a amenazas y, en consecuencia, una mayor estabilidad, seguridad y libertad. Así pues, dichas condiciones facilitan que estos individuos puedan materializar sus objetivos ambicionados libres de grandes limitaciones e impedimentos. Esto se traduce, de conformidad con lo propugnado por esta perspectiva, en el desarrollo de una *tendencia socio-cognitiva solipsista o individualista*; esto es, un sistema de conocimiento según el cual estas personas tienden a considerar que su comportamiento no se encuentra guiado por factores situacionales, teniendo como causa primaria su propia influencia a nivel individual (Figura 3).

En suma, estas tendencias socio-cognitivas de clase contribuirían a explicar el funcionamiento psicológico de las personas en diferentes dominios, fundamentalmente en lo que se refiere a la percepción personal y social, las emociones y las relaciones interpersonales. En términos generales, Kraus et al. (2012) señalan, por un lado, que la orientación contextual predice: (a) una mayor sensibilidad a las potenciales amenazas presentes en el entorno social; (b) un auto-concepto más comunal –la percepción de que uno mismo está conectado socialmente con los demás–; (c) una menor percepción de control sobre sus vidas; (d) una mayor empatía y compasión; (e) y un mayor comportamiento orientado hacia los demás. Por otro lado, la orientación solipsista o individualista predeciría los patrones opuestos, a saber: (a) una menor vigilancia respecto a las posibles amenazas del entorno; (b) un auto-concepto más *agéntico* –la percepción de que uno mismo está separado de los demás–; (c) un mayor control personal percibido; (d) una menor empatía y compasión; y (e) un mayor comportamiento orientado hacia uno mismo.

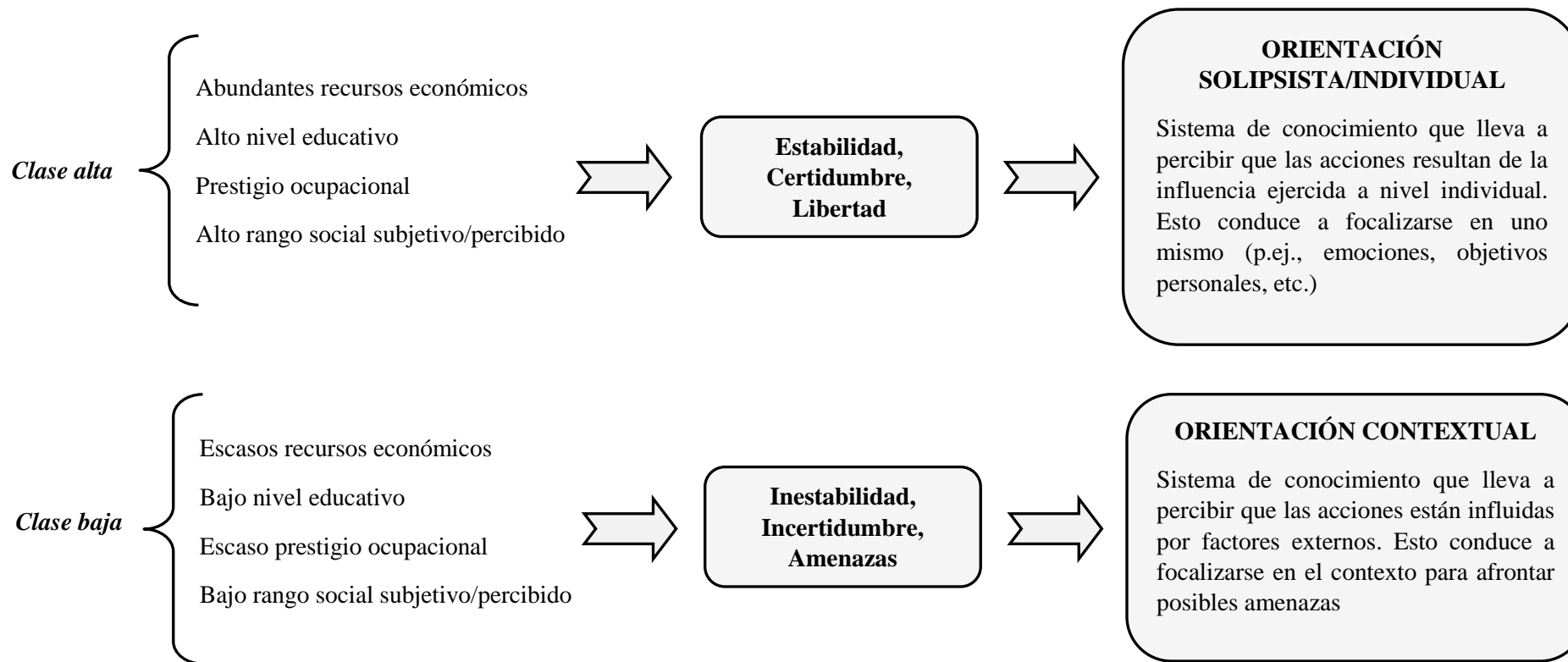


Figura 3. Adaptación y traducción al castellano del modelo conceptual que representa las principales características de los contextos de clase alta y baja y el sistema de conocimiento asociado a cada uno de ellos de acuerdo con la perspectiva socio-cognitiva (Kraus et al., 2012).

1.5. Implicaciones Psicológicas de la Clase Social

En el presente apartado se describirán algunas de las implicaciones psicológicas más relevantes de la clase social de pertenencia en diferentes áreas de interés. Más concretamente, se abordarán algunos de los principales efectos de la clase social en la percepción personal y social, experiencia emocional y comportamiento (fundamentalmente, prosocial), variables relacionales –en particular, la confianza– y bienestar subjetivo/salud. Como se verá más adelante, buena parte de los resultados que se van a presentar son predichos –y se encuadran– en algunas de las aproximaciones teóricas descritas en el apartado anterior.

1.5.1. Percepción Personal y Social

Tal y como se mencionó con anterioridad, las perspectivas cultural y socio-cognitiva coincidían en sugerir que las diferentes condiciones materiales y contextos socioculturales de clase de las personas contribuyen a fomentar un determinado *self*. Por un lado, asumían que en los entornos de clase baja domina un *self* más interdependiente o comunal, definido por la conexión con los demás, fundamentalmente como vía para responder de manera más adaptativa a las demandas de dichos contextos. Por otro lado, postulaban que en los entornos de clase alta predomina un *self* más independiente o *agéntico*, definido por la focalización en uno mismo y en los propios estados internos (p.ej., emociones, etc.). Además, dichas concepciones del *self* predicen, a su vez, diferentes acciones. Las evidencias empíricas disponibles proporcionan apoyo a esta hipótesis. En este sentido, cabe describir los resultados más relevantes de la investigación desarrollada por Stephens et al. (2007). A través de la utilización de un paradigma experimental, estos autores pretendían responder a la siguiente pregunta: ¿cuáles son las normas que establecen “cómo ser una buena persona” en los contextos de clase baja y alta? Para ello, se centraron en la evaluación de las respuestas de

Chapter 1

participantes de clase baja y alta –evaluada teniendo en cuenta el nivel educativo alcanzado por sus progenitores– en el área de la elección personal. Específicamente, Stephens et al. (2007), tras administrar un cuestionario a participantes de clase social baja y alta, les presentaron cinco bolígrafos de colores y les pidieron que, como forma de agradecimiento por la cumplimentación del cuestionario anterior, eligieran uno de esos cinco bolígrafos. Tres o cuatro de esos bolígrafos eran del mismo color (mayoritarios), por lo que solo uno o dos bolígrafos tenían un color diferente al resto (minoritario/s). Los resultados mostraron que los participantes de clase social baja tenían una mayor inclinación a elegir los bolígrafos del mismo color (mayoritarios), mientras que los de clase social alta tendían a seleccionar en mayor medida bolígrafos del color minoritario. Por tanto, dichos resultados sugieren, por un lado, que las elecciones de los participantes de clases sociales bajas reflejan una mayor interdependencia con los demás, esto es, una inclinación a conectarse y ser como los demás. Por otro lado, también sugieren que las decisiones de los participantes de clases altas muestran una mayor independencia, es decir, una mayor preferencia a diferenciarse de los demás.

El control personal percibido, esto es, la percepción de que un individuo puede determinar aspectos relevantes de su entorno (Fritsche et al., 2017), constituye una motivación social básica (Fiske, 2003). Este constructo se vincula de alguna forma con las características del *self* independiente (i.e., autonomía, libertad de elección, etc.). Teniendo en consideración lo anterior, así como el hecho de que las condiciones materiales que definen la vida de las personas de clase alta (vs. baja) facilitan el desarrollo de sus propios intereses bajo menos constricciones, desde la aproximación socio-cognitiva se sugería que, de forma general, las personas de clase sociales más aventajadas tenderían a percibir que pueden controlar en mayor medida las cosas que

sucedan a su alrededor (Kraus et al., 2012). Numerosas evidencias empíricas respaldan esta proposición: desde los estudios presentados por Lachman y Weaver (1998), en los que encuentran de manera consistente que los ingresos económicos correlacionan positivamente con la destreza personal y negativamente con las limitaciones percibidas (ambas dimensiones de la sensación de control percibido), pasando por los resultados obtenidos por el propio equipo responsable de la teoría socio-cognitiva (Kraus et al., 2009) y hasta evidencias más recientes (Fritsche et al., 2017). Tomados conjuntamente, las fuentes señaladas demuestran que la clase social, evaluada a través de indicadores objetivos y/o subjetivos, se encuentra positivamente relacionada con el control personal.

Por último, cabe señalar que la clase social también puede afectar a la forma en que se percibe el mundo social. En este sentido, la investigación llevada a cabo por Kraus et al. (2009) da cuenta de cómo las atribuciones que las personas realizan sobre diferentes eventos sociales pueden, de hecho, depender de sus condiciones socioeconómicas. Para ello, estos autores pidieron a los participantes, entre otras cosas, que indicaran las causas de diferentes eventos o situaciones, tanto positivas (p.ej., publicar un libro) como negativas (p.ej., contraer el VIH). Sus resultados mostraron de manera consistente que los participantes de clase baja tendían a percibir que las causas de dichos eventos eran contextuales, esto es, que obedecían a fuerzas externas que no podían controlar. Por otro lado, los participantes de clase alta tendían a percibir que dichos eventos estaban causados por factores disposicionales, esto es, que las personas eran las últimas responsables de los mismos. Adicionalmente, también encontraron que el control personal percibido actuaba como mediador de la asociación entre clase social y las atribuciones (disposicionales vs. contextuales) de los participantes. Es decir, los participantes de clase baja (vs. alta) mostraban una mayor inclinación a realizar

atribuciones contextuales de dichos eventos debido a su baja sensación de control personal.

1.5.2. Experiencia Emocional y Comportamiento (Prosocial)

Una parte de los avances producidos en los últimos años en la literatura psicológica sobre clase social deviene de los estudios que se han centrado en analizar los efectos de esta variable en emociones y comportamientos orientados hacia los demás. En particular, describiremos los principales efectos de la clase social en la empatía, la compasión y el comportamiento pro-social. Considerando, tal y como se ha señalado anteriormente, que los individuos de clase social baja (vs. alta) están más orientados al contexto y, por tanto, también a otras personas, Kraus, Côté y Keltner (2010) se propusieron verificar la hipótesis de que las personas de clase baja, en comparación con las de clase alta, serían más precisas a la hora de identificar las emociones experimentadas por otras personas. A lo largo de diferentes estudios, dichos autores confirmaron que los participantes de clase baja identificaban mejor las emociones expresadas por otras personas en diferentes situaciones. Más concretamente, sus resultados no solo revelaron que los participantes de clase baja (vs. alta) identificaron con mayor precisión diferentes emociones expresadas por una persona a lo largo de 20 fotografías, sino que también demostraron que, en el marco de una interacción social, los participantes de clase baja (vs. alta) juzgaban con mayor precisión las emociones experimentadas por otra persona con la que interactuaban. Además, también hallaron que la relación entre clase social baja y mayor precisión empática se encontraba mediada por una mayor focalización en el contexto externo. En la misma línea, otros estudios examinaron la hipótesis de que las personas de clase baja expresan más respuestas de compasión ante el sufrimiento de los demás en comparación con las de clase alta. Por un lado, la investigación de Stellar, Manzo, Kraus y Keltner (2012), en

la que utilizaron diferentes tipos de procedimientos, proporcionó un claro apoyo a esta hipótesis. Concretamente, sus resultados indicaron que los participantes de clase baja (vs. alta), además de presentar mayores niveles de compasión-rasgo, también reportaron una mayor compasión tras ver un vídeo en el aparecían niños enfermos de cáncer y sus familias. También hallaron que los participantes de clase baja, en comparación con los de clase alta, mostraron una mayor desaceleración de la tasa cardíaca durante dicho visionado, respuesta vinculada según los autores a una mayor orientación al ambiente y a otras personas. Por otro lado, esta vez desde el campo de la neurociencia, Varnum, Blais, Hampton y Brewer (2015) presentaron resultados que convergían con los anteriormente señalados. Más específicamente, mostraron que los participantes de clase baja, en comparación con los de clase alta, presentaron mayores respuestas neurales empáticas ante la presentación de imágenes de caras expresando dolor.

Con base en las evidencias empíricas descritas, que revelan que las personas de clase baja (vs. alta) presentan una mayor orientación al contexto y las necesidades de los otros, tiene sentido preguntarse, pues, si dichas personas también tienden a emitir en mayor medida comportamientos pro-sociales. Los resultados obtenidos por Piff, Kraus, Côte, Cheng y Keltner (2010) van en la línea de dicha predicción. A través de varios estudios de laboratorio, estos autores hallaron de manera consistente que los participantes de clase baja tendían a involucrarse en mayor medida que los de clase alta en diferentes tipos de comportamiento prosocial, evaluados a través de varias medidas comportamentales (p.ej., de generosidad, donaciones a la caridad o ayuda a otros). Estudios posteriores encontraron que el contexto moderaba las diferencias en comportamiento prosocial exhibidas por individuos pertenecientes a diferentes clases sociales (Kraus y Callaghan, 2016). Así pues, estos autores indicaron que los participantes de clase alta se mostraban más prosociales en público que en privado,

mientras que los de clase baja mostraron el patrón opuesto. De esta manera, estos resultados, según los autores, sugieren que el comportamiento pro-social exhibido por los participantes de clase baja, comparado con el mostrado por los de clase alta, parece estar influido más bien por la preocupación por el bienestar de los demás y no tanto por aspectos que tengan que ver con la reputación.

1.5.3. Confianza

El campo de estudio de la confianza está despertando un creciente interés en la psicología social. La literatura ha mostrado la existencia de diferentes tipos de confianza como la confianza interpersonal o particularizada (dirigida hacia personas específicas y conocidas; Sato et al., 2018), la confianza endogrupal (dirigida hacia personas que, aunque extrañas porque no se las conoce personalmente, pertenecen a un mismo grupo o categoría social [p.ej., clase social, raza, género, etc.], Kenworthy y Jones, 2009) y la confianza generalizada (la creencia de que la mayoría de las personas son honestas y, por tanto, de que se puede confiar en ellas; Yamagishi y Yamagishi, 1994). Este último tipo de confianza ha sido el más ampliamente examinado, siendo considerado un catalizador de las interacciones sociales y la cooperación tanto entre individuos como entre sistemas (Gheorghiu, Vignoles y Smith, 2009). El análisis de los determinantes de la confianza generalizada resulta de gran importancia. Esto es así pues la confianza, a su vez, permite predecir resultados óptimos tanto a nivel de país como individual. Por ejemplo, a nivel de país, Delhey y Newton (2005) hallaron que los países en los que sus habitantes muestran mayores niveles de confianza son más seguros, menos desiguales y más ricos. Por otro lado, a nivel individual, numerosos estudios han subrayado que la confianza se vincula con resultados positivos (p.ej., participación social, longevidad, etc., ver Van Lange, 2015). Así pues, la literatura empírica proporciona apoyo a la idea de que presentar altos niveles de confianza resulta algo ciertamente deseable, toda vez

que esto favorece un adecuado funcionamiento a nivel social, económico y psicológico. Pero, ¿existen diferencias en términos de confianza en función de la clase social de pertenencia? A este respecto, los resultados de investigaciones recientes van en una misma dirección. Concretamente, éstos muestran una asociación positiva entre la clase social y la confianza generalizada (p.ej., Gheorghiu et al. 2009; Hamamura, 2012). Es decir, se ha observado una mayor inclinación a confiar en los demás entre las personas de clase social alta en comparación con las de clase social baja. De este resultado se han dado, fundamentalmente, dos explicaciones. En primer lugar, teniendo en consideración que la confianza generalizada es inherentemente arriesgada porque puede implicar que la persona (desconocida) en la que se confía tenga intenciones dañinas (Hamamura, 2012), se ha sugerido que para las personas de clase baja (vs. alta), que gozan de escasos recursos para satisfacer sus necesidades básicas, confiar en otros individuos de los cuales no poseen ninguna información supondría un riesgo elevado (Hamamura, 2012; Simmel, 1950). En consecuencia, este tipo de confianza podría constituir una estrategia poco adaptativa para los que tienen menos recursos socioeconómicos. En segundo lugar, también se ha indicado que la discriminación de la que frecuentemente son objeto las personas de clase baja puede constituir una amenaza para las mismas que, en última instancia, desencadene respuestas defensivas a nivel psicológico como, por ejemplo, una menor confianza (Brandt, Wetherell, y Henry, 2015). A pesar de la existencia de esta relación positiva entre clase social y confianza generalizada (i.e., extraños o desconocidos), resulta inevitable preguntarse lo siguiente: ¿podrían los individuos de clase baja estar más inclinados a confiar en personas de las cuales poseen algún tipo de información? En este sentido, Brandt et al. (2015), aunque no ponen a prueba esta hipótesis, sugieren que la relación entre clase social y la confianza en los demás puede no siempre ser positiva y depender de las características de las personas

Chapter 1

que recibirían esa confianza. Más concretamente, estos autores sugieren que los individuos de clases bajas podrían estar más motivados a confiar en personas con las que interactúan socialmente (p.ej., amigos) como estrategia para afrontar el estigma asociado a su clase social.

Por tanto, resultaría de gran interés explorar los potenciales efectos de la clase social de pertenencia en otras manifestaciones de confianza susceptibles de desempeñar una función similar a la sugerida por Brandt et al. (2015). En este sentido, el foco podría centrarse en los dos tipos de confianza mencionados al comienzo del apartado: la confianza interpersonal y la confianza endogrupal despersonalizada. A diferencia de la confianza generalizada, en la cual el destinatario de la misma tiene un carácter difuso y generalizado y, por consiguiente, no es formalmente explicitado, asociándose a extraños o desconocidos (Knechel, Mintchik, Pevzner y Velury, 2018), en la confianza interpersonal y la confianza endogrupal se dispone de cierta información respecto al mismo. La confianza interpersonal, al estar centrada en individuos particulares de los cuales se posee más información (Yamagishi y Yamagishi, 1994), ayudaría en mayor medida a predecir sus posibles respuestas en un escenario de interacción social. De esta manera, este tipo de confianza aporta un mayor sentido de seguridad (Hayashi, Ostrom, Walker y Yamagishi, 1999), ayudando a disminuir la incertidumbre (Yamagishi y Yamagishi, 1994; Yamagishi, Kikuchi y Kosugi, 1999). Del mismo modo, la confianza endogrupal despersonalizada, que se basa en la idea de que la pertenencia categorial común sirve para predecir una respuesta positiva o favorable a nuestros intereses (Yuki, Maddux, Brewer, y Takemura, 2005), también podría contribuir a aportar mayor certidumbre en contextos inestables. Por ejemplo, se ha propuesto que la extensión de la confianza a los miembros de un endogrupo puede servir para paliar los sentimientos negativos derivados de la incertidumbre personal (Hogg, 2007). Similarmente,

Kenworthy y Jones (2009) encontraron que la ansiedad incrementaba la disposición a confiar en miembros de un grupo relevante a nivel personal. Con base en dichas investigaciones, cabría esperar, pues, que las personas de clase baja (vs. alta), al afrontar mayores dificultades y limitaciones en la vida diaria y al estar más orientadas a su contexto social, presentaran mayores niveles de confianza interpersonal y/o endogrupal.

1.5.4. Bienestar Subjetivo/Salud

Una de las áreas de investigación que ha suscitado un mayor interés tiene que ver con el estudio de la relación entre la clase social y la felicidad. A este respecto, los investigadores se han preguntado de manera recurrente si el dinero contribuye a alcanzar la felicidad, tratándose aquí la felicidad y el bienestar subjetivo como conceptos paralelos. Concretamente, el bienestar subjetivo se define como la evaluación cognitiva y afectiva que realiza una persona sobre su vida (Diener, Lucas y Oishi, 2002). Habida cuenta de que los individuos de clases altas, en comparación con los de clases más desaventajadas, cuentan con más recursos tanto para afrontar potenciales adversidades con mayores garantías como para acceder a experiencias deseables o placenteras, no resulta raro esperar que exista una asociación positiva entre tales variables. De hecho, no solo se ha hallado una correlación positiva entre la clase social y el bienestar subjetivo (Diener, Sandvik, Seidlitz y Diener, 1993; Howell y Howell, 2008), sino que también se ha encontrado una relación positiva entre la riqueza de los países y el nivel de felicidad (p.ej., Diener, Diener y Diener, 1995). Sin embargo, es importante mencionar que, en términos generales, la relación encontrada entre la clase social y la felicidad es más bien débil a nivel estadístico, particularmente en los países desarrollados (Howell y Howell, 2008). De hecho, tal y como indicó Diener (1984), el aumento de los ingresos reales en los países no siempre se traduce en una subida de los niveles de bienestar subjetivo de sus ciudadanos. Dicho autor ya sugirió entonces que

Chapter 1

un factor que podría tenerse en consideración a efectos de optimizar la comprensión de la relación entre la clase social y el bienestar subjetivo es el representado por la comparación que los individuos realizan de su situación económica con la de otros. En esta estrecha conexión con dicha idea se encuentran los estudios que, además de evaluar indicadores objetivos de clase, también se han interesado en examinar la capacidad predictiva de medidas subjetivas donde el componente de la comparación social está presente. Por ejemplo, Boyce, Brown y Moore (2010) encontraron, en una muestra representativa de hogares británicos, que el rango subjetivo de clase social predijo mejor que la clase social objetiva (i.e., nivel absoluto de ingresos) el bienestar subjetivo. En esta misma línea, Operario et al. (2004) hallaron que la clase social subjetiva predijo con más intensidad la salud auto-percibida en comparación con diferentes indicadores de clase objetiva (i.e., ingresos y educación). Además, estos autores también mostraron que esta conexión seguía siendo significativa incluso después de controlar dichos indicadores objetivos de clase social. La investigación de Cohen et al. (2008) también aporta resultados que claramente son paralelos a los anteriores. Más concretamente, los hallazgos obtenidos por estos autores indicaron que una mayor clase social subjetiva se asoció a un menor riesgo de desarrollar una infección respiratoria, siendo esta relación independiente de la clase social objetiva.

En suma, teniendo en consideración los resultados mencionados anteriormente, parece que las percepciones subjetivas de clase social permiten predecir de manera más potente el bienestar subjetivo y la salud de las personas en comparación con diferentes indicadores objetivos de clase social tales como los ingresos o la formación educativa. Aunque algunos estudios han intentado poner a prueba potenciales mecanismos mediadores en diferentes culturas (Kan et al., 2014), lo cierto es que el conocimiento

disponible respecto a los potenciales mecanismos psicológicos que explican dichas asociaciones es todavía limitado y poco claro (Rubin, Evans y Wilkinson, 2016).

2. Crisis Económica

2.1. Crisis Económica Global

La crisis económica global, o lo que es lo mismo, el periodo de fuerte debilitamiento económico que tuvo su origen en Estados Unidos aproximadamente a finales del año 2007, ha afectado profundamente a múltiples países y esferas, que van desde la macroeconómica y la política, a la social y psicológica. Esta crisis económica, habitualmente denominada Gran Recesión (Verick e Islam, 2010), constituye la situación de inestabilidad económica más global y dramática experimentada en el último siglo. No en vano, resulta ciertamente frecuente que académicos de diferente signo la equiparen a la famosa Gran Depresión (Grusky, Western y Wimer, 2011), la cual destruyó millones de empleos en Estados Unidos durante la década de los años 30.

2.1.1. Origen de la Crisis Económica Global

En el origen de esta crisis global confluyeron múltiples causas de compleja naturaleza, motivo por el cual no resulta sencillo desembrollar los factores últimos responsables de su desencadenamiento. De hecho, son numerosos los estudios que se han publicado con el objetivo de dilucidar esta cuestión. Aunque existe cierta controversia a este respecto, una posible taxonomía de causas subsume a los siguientes elementos (Reyes y Cardoso, 2014): (a) la desregularización financiera global; (b) la política monetaria implementada por la Reserva Federal de los Estados Unidos en los años previos; y (c) los desequilibrios en las cuentas externas (fundamentalmente en las estadounidenses).

La escasa regulación de los productos financieros, amparada por una ley aprobada en Estados Unidos años antes del estallido de la crisis, facilitó la creación de

bonos que constituían una suerte de paquete de préstamos (p.ej., hipotecarios). Dichos bonos, tras su evaluación por las llamadas *agencias de rating* (calificación), eran vendidos a inversores internacionales, los cuales asumían el riesgo derivado del impago de los deudores, por lo que se entendía que dicho riesgo acababa diversificándose (Reyes y Cardoso, 2014). Esto, junto con la segunda causa señalada antes, esto es, la política monetaria laxa implementada (p.ej., disminución histórica de los tipos de interés tras la burbuja tecnológica de los años 2000-2001), contribuyó a aumentar considerablemente la concesión de *hipotecas subprime* (hipotecas concedidas a personas con menos recursos y, por tanto, más riesgosas) (Reyes y Cardoso, 2014; Verick e Islam, 2010) y, en consecuencia, a incrementar también de manera progresiva el precio de la vivienda. Paralelamente, el desequilibrio en las cuentas externas de Estados Unidos favoreció la aparición de una burbuja hipotecaria (Reyes y Cardoso, 2014). Dicha burbuja finalmente acabó contribuyendo a la aparición de la crisis, dado el creciente incumplimiento de pago de los deudores tras la caída de los precios de la vivienda después de años de subida ininterrumpida (Reyes y Cardoso, 2014).

2.1.2. Algunas Consecuencias de la Crisis Económica Global

La crisis económica tuvo consecuencias inmediatas en la economía de Estados Unidos. De acuerdo con la gran mayoría de los académicos, éstas se apreciaron singularmente en el caso del desempleo. El número de desempleados en Estados Unidos aumentó dramáticamente en un espacio relativamente corto de tiempo: se perdieron aproximadamente 8.5 millones de empleos en el periodo comprendido entre diciembre de 2007 y febrero de 2010; esto es, la tasa de desempleo claramente se dobló en dicho espacio temporal, pasando del 5% al 10.4% (Hout, Levanon y Cumberworth, 2011). De esta manera, en el cuarto trimestre del año 2009, el número de empleos perdidos y el porcentaje de la fuerza laboral americana incapaz de encontrar un trabajo se situaron en

niveles similares a los de la era de la post-guerra (Hout et al., 2011). Conviene señalar también que algunos autores han sugerido que el impacto de la crisis económica en la desigualdad y la pobreza de la sociedad americana ha sido incluso más negativo que el ocasionado por recesiones anteriores (Smeeding, Thompson, Levanon y Burak, 2011). En este sentido, Pfeffer, Danziger y Schoeni (2013) indicaron que, si bien todos los grupos socioeconómicos sufrieron pérdidas económicas tras la recesión, dicho descenso económico fue mayor –en términos porcentuales– para aquellos sectores socioeconómicos más desaventajados, lo que se traduce en un acusado incremento de la desigualdad en apenas unos años. En lo tocante a la pobreza, los datos oficiales disponibles reflejan un incremento de la tasa de pobreza del 2.5% entre los años 2007 y 2011, pasando del 12.5% al 15%; a este respecto, cabe añadir que el aumento de los niveles de pobreza fue particularmente acentuado para aquellos grupos que, en el curso de periodos económicos estables, suelen presentar también una alta tasa de pobreza (la tasa de pobreza se incrementó especialmente [un 4.7%] para las personas de edades comprendidas entre los 18 y los 24 años; Danziger, Chavez y Cumberworth, 2012).

Por último, resulta necesario señalar que, si bien la literatura revisada pone claramente de relieve el marcado impacto negativo de la crisis económica en indicadores económicos y sociales de la sociedad americana, esta crisis también adquirió un cariz global debido fundamentalmente a que algunos de sus complejos y variados efectos también alcanzaron a instituciones supranacionales, extendiéndose a su vez a numerosos países a lo largo del globo. En particular, resulta de sumo interés recopilar algunos datos que evidencian el acusado impacto de la crisis en los mercados internacionales. Por ejemplo, en apenas 8 meses (entre agosto de 2008 y marzo de 2009) se volatilizaron billones de dólares en los mercados financieros internacionales. Tal y como señala Oliver-Alonso (2017), en dicho espacio de tiempo, el Dow Jones

experimentó una extraordinaria caída (33%), siendo incluso superior la caída que sufrieron el mercado japonés (Nikkei, 38%) y el alemán (DAX, 36%). Adicionalmente, y tras dicho colapso, también se observó una reducción del producto interior bruto de la eurozona (éste disminuyó un 2.1% en el último trimestre del año 2008 y un 5.5% en el primer trimestre del año 2009; Oliver-Alonso, 2017).

En suma, la crisis económica desatada inicialmente en Estados Unidos afectó de manera prácticamente inmediata a la economía americana, al tiempo que contagiaba a los mercados y sistemas financieros internacionales más importantes, así como a las economías de países desarrollados y no desarrollados.

2.2. Crisis Económica en España

La extensión de la crisis internacional pronto abarcó España, la quinta mayor economía de la Unión Europea. Aunque España ya había sido azotada en estos dos últimos siglos por otros periodos depresivos, la crisis actual, pese a no coincidir en el tiempo con ninguna crisis agraria, de mortalidad, inflacionaria o cambiaria, es una de las crisis que con mayor gravedad ha afectado a este país en periodos de paz (Comín y Hernández, 2013). Así, el impacto de la crisis española ha sido particularmente dramático, más aún si se establece una comparación entre las características de este periodo y la situación económica del país en los años previos. Téngase en cuenta, por ejemplo, el hecho de que España era considerada antes de la crisis un ejemplo paradigmático de bonanza económica. Antes de la crisis, especialmente a partir de la mitad de la década de los 90, la situación del país atravesó una fase de gran expansión económica. De hecho, la economía española llegó a crear más de la mitad del empleo anual generado en todos los países de la Unión Europea (Ruesga-Benito, 2013). Antes de abordar algunas de las principales consecuencias de la crisis económica en España,

merece la pena exponer, aunque sea brevemente, algunos de los factores que contribuyeron a su inicio.

2.2.1. Origen de la Crisis Económica Española

En el caso español, al igual que en el caso de la crisis internacional, numerosos factores –tanto internos como externos– acabaron contribuyendo al surgimiento de esta crisis. En lo que se refiere a factores externos, destaca el escenario de convulsión macroeconómica internacional, el cual puso claramente en evidencia las debilidades de la economía española (Carballo-Cruz, 2011). En general, la inestabilidad provocada por la crisis financiera internacional, que también se vio acompañada de una disminución del valor de los activos reales y financieros, junto con la fase de desaceleración que comenzaba a experimentar el país, desembocaron en el inicio de un periodo económico contractivo tras la segunda mitad del año 2008 (Banco de España, 2017). Más concretamente, las principales causas que contribuyeron a que España entrara en recesión fueron las siguientes, a saber (Banco de España, 2017): (a) el proceso de endurecimiento de las condiciones de financiación impuestas a nivel global; (b) la disminución de la riqueza experimentada por el sector privado; y (c) el incremento de la volatilidad de los mercados financieros y la disminución de las exportaciones. Por otro lado, cabe mencionar el rol fundamental desempeñado por la burbuja inmobiliaria española, uno de los ejemplos de factores internos o endógenos que facilitaron el surgimiento de la crisis en España. En concreto, el ciclo expansivo de la vivienda en España (1997-2007), espoleado fundamentalmente por el fuerte crecimiento económico y las bajas tasas de interés de los préstamos hipotecarios, incrementó notablemente la demanda de viviendas y de crédito (Carballo-Cruz, 2011). Como resultado, tuvo lugar un gran aumento del precio de la vivienda (del 115% entre 1997 y 2007), el cual empezó a caer junto con las ventas a partir de finales de 2007, revelando la existencia de

una burbuja inmobiliaria que contribuyó a la aparición y profundización de la situación de crisis económica en el país (Carballo-Cruz, 2011).

2.2.2. Algunas Consecuencias de la Crisis Económica Española

La crisis económica española ha ocasionado innumerables consecuencias negativas en la esfera económica del país, siendo algunas de las más destacadas las que tienen que ver con la interrupción del crecimiento económico, el incremento de la deuda pública, el aumento de las tasas de desempleo y el empeoramiento de las condiciones económicas de los hogares.

Si bien el producto interior bruto (PIB) de la economía española experimentó un extraordinario crecimiento (con una media anual superior al 5%) durante la década anterior a la crisis económica (Banco Mundial, 2011), éste cayó ostensiblemente durante los años 2008 y 2009 (en este último año sufrió una contracción de casi 4 puntos; Defensor del Pueblo, 2018). Asimismo, también se constató un cierto estancamiento durante algunos periodos de los años 2010 y 2011, así como una nueva caída en el año 2012 (Defensor del Pueblo, 2018). En el caso de la deuda pública, ésta se ha incrementado dramáticamente en los últimos 10 años. Concretamente, en esta década aumentó en 760.000 millones de euros, o lo que es lo mismo, la deuda pública española se ha triplicado desde el inicio de la crisis económica (Viaña, 2018). En lo que se refiere al desempleo, cabe hacer explícito que la fuerte destrucción de empleo provocada por la crisis constituye uno de sus efectos más preocupantes. Sirva como ejemplo la espectacular subida de la tasa de desempleo que tuvo lugar entre los años 2007 y 2010. Específicamente, la tasa de desempleo pasó del 8.3% a finales del año 2007 al 20.1% a finales del año 2010, mientras que en el caso de la zona euro el desempleo pasó del 7.5% al 10.1% en esos mismos años (Carballo-Cruz, 2011). En general, desde el inicio de la crisis en España, el número de personas en situación de

desempleo ha pasado de 1.9 millones a prácticamente 4 millones a finales del año 2017 (INE, 2018). Por último, la crisis económica también ha afectado de manera adversa a la economía de las familias españolas. En este sentido, el poder adquisitivo de las familias cayó desde el año 2009 hasta el año 2013, siendo la renta disponible real de las familias en la actualidad inferior a la del año 2008 (Defensor del Pueblo, 2018).

Además de las innumerables consecuencias económicas, el impacto de la crisis se ha manifestado también de forma singularmente dramática en la vulnerabilidad social. Entre otras cosas, cabe señalar el fuerte impacto negativo de la crisis en áreas como la desigualdad y la pobreza o exclusión social.

En cuanto a la pobreza o exclusión social, los datos disponibles revelan un incremento de la pobreza tras el estallido de la crisis económica en España. Por ejemplo, el porcentaje de personas que se encontraban por debajo del umbral de la pobreza (60% de la mediana a nivel nacional) pasó del 19.7% en el año 2007 al 21.1% en el año 2012 (Pitarch-Garrido, 2014). Paralelamente, si se considera la pobreza severa, cuyo umbral se establece en el 30% de la mediana nacional, los datos también muestran un incremento en ese mismo periodo de tiempo. Concretamente, la pobreza severa afectaba al 4% de la población española en el año 2008, mientras que cuatro años después ésta afectaba ya al 6.2% (Pitarch-Garrido, 2014). En lo que respecta a la desigualdad, España es uno de los países desarrollados donde más se ha incrementado la brecha social que separa a los que menos y los que más tienen como resultado de la crisis económica. Por ejemplo, en lo que se refiere al abanico comprendido entre los años 2008 y 2011, los niveles de desigualdad evaluados mediante el índice Gini aumentaron un 10%, observándose también un aumento del 30% en la diferencia existente entre las rentas más elevadas (percentil 80) y las más bajas (percentil 20) (FOESSA, 2013; Pitarch-Garrido, 2014). Además, cabe mencionar que España constituye el tercer país

desarrollado donde se ha producido un mayor incremento de la desigualdad desde 2012 (Jorrín, 2016), apreciándose aún en el año 2018 un preocupante enquistamiento y retardo en la corrección de la desigualdad (Maqueda, 2018).

2.3. Implicaciones Psicológicas de la Crisis Económica

En apartados precedentes se han abordado algunos de los principales efectos de la crisis económica, fundamentalmente en términos económicos y sociales. No obstante, conviene señalar que, en la medida en que una situación de crisis implica una serie de cambios profundos cuyas ramificaciones alcanzan a amplios sectores de la sociedad, sus posibles efectos no tienen por qué circunscribirse solamente a las esferas económica y social. En concreto, la crisis económica es susceptible de poder afectar también a la psicología de los individuos. De hecho, tras el inicio de la crisis económica se ha producido un considerable aumento del número de investigaciones interesadas en examinar sus posibles implicaciones a nivel psicológico. A pesar del incremento del interés por el estudio de esta temática, lo cierto es que esta literatura es ciertamente menos extensa si se compara, por ejemplo, con la literatura psicológica sobre clase social o, por ejemplo, con la literatura interesada en estudiar las consecuencias psicológicas de la desigualdad económica. La desigualdad, la cual se ha incrementado de manera generalizada en prácticamente todas las regiones del mundo durante las últimas décadas (Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez y Zucman, 2018), y que constituye, tal y como se mencionó más arriba, una de las consecuencias más graves de la crisis económica en España (OECD, 2014), tiene efectos claramente perniciosos tanto a nivel individual como a nivel de país. Por ejemplo, a nivel de país, se ha reportado que la desigualdad económica dificulta el crecimiento económico (Easterly, 2007), se vincula con una menor cohesión social (Van de Werfhorst y Salverda, 2012) y con un amplio número de problemas a nivel social (Wilkinson y Pickett, 2009). A nivel individual, se

ha constatado, por ejemplo, que los ciudadanos que residen en áreas más desiguales presentan niveles de bienestar y salud más bajos (Buttrick y Oishi, 2017). La crisis económica también se ha vinculado con numerosos resultados a nivel psicológico. A continuación, se procederá a revisar algunos de los resultados recientes más relevantes. En particular, un campo de especial interés para nuestra investigación es el relativo al impacto de la crisis en la confianza, por lo que a continuación se desarrollaran algunos resultados a este respecto. Por otro lado, se abordará también el impacto psicológico de la crisis económica en términos de bienestar subjetivo y salud, ya que la gran mayoría de los trabajos publicados hasta la fecha sobre las implicaciones psicológicas de la crisis económica se han centrado en el bienestar o la salud como variables dependientes de interés.

2.3.1. Crisis Económica y Confianza

Una pregunta de gran importancia es si las condiciones socioeconómicas desfavorables que, puntualmente o a lo largo del tiempo, atraviere un país predicen una menor confianza. Es decir, ¿podría la crisis económica conectarse con –o llevar a– menores niveles de confianza? Las implicaciones que se derivan de la respuesta a esta pregunta son de incuestionable interés, dado que si las crisis o recesiones económicas se vinculan con una menor confianza, esta menor confianza podría dificultar considerablemente la recuperación económica. En este sentido, se ha encontrado, por ejemplo, que los países con niveles más bajos de confianza presentan un menor rendimiento económico (Knack y Keefer, 1997). Similarmente, Sapienza y Zingales (2012), utilizando una muestra representativa de hogares americanos, hallaron que una menor confianza (financiera) correlacionó tanto con una menor tendencia a realizar inversiones en el mercado de valores como con una mayor inclinación a efectuar retiradas de depósitos.

Chapter 1

La mayoría de las investigaciones que en estos últimos años se han propuesto examinar el potencial nexo entre el contexto de crisis y la confianza se han centrado preferentemente en la confianza institucional y apenas en la confianza en las personas, en general, o confianza generalizada. En lo que respecta a la confianza institucional, parece que existe cierto consenso sobre la noción de que la crisis económica puede perjudicar este tipo de confianza. Por ejemplo, Stevenson y Wolfers (2011), basándose en diferentes encuestas sobre confianza en las instituciones que abarcan desde la década de los años 70 hasta el año 2010, mostraron una disminución continuada a lo largo del tiempo de los niveles de confianza institucional (p.ej., bancos) en Estados Unidos. Más específicamente, estos autores documentaron que este descenso se vio particularmente acelerado tras el inicio de la crisis económica en dicho país. Otros autores (p.ej., Polavieja, 2013) también sugieren que la crisis económica, junto con sus consecuencias socioeconómicas asociadas, puede reducir la confianza institucional. En la misma línea, y más recientemente, Foster y Frieden (2017) indicaron que los ciudadanos europeos residentes en países deudores y con altos niveles de desempleo confiaban en menor medida en el gobierno de su país en comparación con los ciudadanos residentes en países que no salieron tan malparados de la crisis.

En suma, la información expuesta apoya la idea de que las crisis económicas pueden ejercer un efecto perjudicial en la confianza, particularmente en la confianza en las instituciones. Sin embargo, tal y como se mencionó antes, poca atención se ha prestado a la posible relación de las crisis económicas con la confianza generalizada. En este sentido, ¿cabe esperar, pues, que la confianza generalizada se vea socavada por la crisis económica? Aunque apenas existen trabajos que se hayan centrado en examinar específicamente esta conexión, las pocas evidencias disponibles en la literatura parecen apoyar una respuesta positiva a la cuestión formulada. En este sentido, destaca

fundamentalmente el estudio llevado a cabo por van der Cruijssen, de Haan y Jansen, (2016). Estos autores, basándose en los resultados de Ananyev y Guriey (2015), los cuales señalaron que las crisis económicas padecidas por Rusia han tenido un fuerte y duradero impacto en la confianza generalizada, se propusieron analizar si las experiencias personales financieras adversas vinculadas con la crisis se asociaban a la confianza generalizada. Los hallazgos obtenidos por van der Cruijssen et al. (2016) revelaron que las experiencias personales negativas relacionadas con este periodo fueron indicativas de una disminución en la confianza generalizada. Asimismo, y en relación con lo que se comentó en el bloque de clase social a propósito de su posible relación con otras manifestaciones de confianza como la confianza interpersonal y la confianza endogrupal, también cabría preguntarse por el patrón que seguirían estos tipos de confianza en tiempos de dificultad económica. En concreto, resultaría plausible esperar que los efectos de la crisis en estas formas de confianza personal fueran paralelos a los de la clase social, ya que el hecho de verse afectado por la crisis y el de pertenecer a una clase social baja representan ambos ejemplos de fuentes de amenaza económica (Fritsche y Jugert, 2017). Así pues, los ciudadanos más afectados por la crisis podrían presentar mayores niveles de confianza interpersonal y confianza endogrupal como vía para acceder a una mayor sensación de certidumbre y seguridad en un escenario general de vulnerabilidad. Este posible resultado constituiría una aportación novedosa a la literatura sobre las implicaciones de las crisis económicas, ya que sugeriría que los contextos de dificultad económica no siempre conllevan una disminución de los niveles de confianza de los ciudadanos.

En conclusión, la literatura revisada sugiere que las crisis económicas pueden afectar negativamente tanto a la confianza que depositan los ciudadanos en las instituciones como a la confianza que depositan en otras personas. Sin embargo, sería

aconsejable llevar a cabo nuevos estudios que confirmen el impacto negativo de los periodos de crisis en la confianza generalizada (i.e., en desconocidos o extraños), pero que al mismo tiempo evalúen si esta tendencia también se da en otros tipos de confianza personal (p.ej., interpersonal y endogrupal).

2.3.2. Crisis Económica y Bienestar Subjetivo/Salud

Sin duda, el campo de estudio que ha generado un mayor número de investigaciones en los últimos años es el representado por el impacto de la crisis económica en el bienestar de las poblaciones más afectadas. Las investigaciones implementadas no solo parecen indicar que este contexto de debilitamiento económico disminuye el bienestar subjetivo de los ciudadanos, sino también su salud. Aunque, en términos generales, la mayoría de los trabajos se han focalizado en explorar los efectos de la crisis en diferentes indicadores de salud y no tanto en el bienestar subjetivo, los resultados de los estudios que han abordado la relación de este contexto de crisis con diferentes medidas de bienestar subjetivo parecen ir en la misma línea. Es decir, podría afirmarse que la crisis económica socava el bienestar subjetivo y la salud de las personas, particularmente de aquellas que pertenecen a grupos sociales más desfavorecidos. En lo que se refiere al caso específico del bienestar subjetivo, la propia Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2013) alertó de una disminución significativa del bienestar subjetivo en los países de la zona euro, siendo esta caída especialmente marcada en países fuertemente afectados por la crisis como Grecia (20%) y España (12%). Adicionalmente, Deaton (2012) también aportó resultados consistentes con esta visión. Concretamente, este autor, mediante la utilización de datos obtenidos diariamente (aproximadamente de 1.000 americanos por día) por la Organización Gallup desde enero del año 2008, encontró que desde el otoño de dicho año hasta la primavera del 2009, los participantes mostraron, por un lado, una

caída sustancial en sus niveles de satisfacción con la vida y afecto positivo, y, por otro, un fuerte aumento del estrés. Más recientemente, Clench-Aas y Holte (2017), utilizando datos de 26 países europeos, hallaron que la satisfacción con la vida se redujo primero de manera drástica tras el inicio de la crisis, y después más ligeramente y de forma continuada. Asimismo, Gudmundsdottir (2013), centrándose en el caso de Islandia, encontró un descenso en los niveles de felicidad tras el colapso económico de la crisis en dicho país, siendo los más afectados aquellos ciudadanos que tenían dificultades financieras. Por otro lado, y en cuanto a la salud, numerosos estudios indican que la crisis económica perjudica la salud, ya sea ésta evaluada a través de marcadores objetivos o medidas subjetivas. Por ejemplo, Seeman et al. (2018), en una muestra americana, mostraron que la crisis económica se relacionó con un incremento significativo de la glucosa en sangre y la presión sanguínea. En el caso de España, se ha encontrado también que, tras la crisis económica, el porcentaje de pacientes con depresión mayor, trastorno de ansiedad generalizada y trastornos somatomorfos se incrementó de manera significativa (Gili, Roca, Basu, McKee y Stuckler, 2013). Por otro lado, en lo que respecta a la percepción subjetiva de salud o salud auto-percibida, se ha reportado un notable descenso en los niveles evaluados por dicho indicador entre la población griega, especialmente entre sectores más desaventajados (Kentikelenis et al., 2011).

En relación con esta temática de investigación, una línea prometedora en pleno proceso de crecimiento tiene que ver con los efectos de las percepciones subjetivas vinculadas a la crisis (p.ej., impacto personal percibido) y la salud. Un reflejo de lo anterior lo representan los estudios recientes de Whitehead y Bergeman (2017) y de Ntountoulaki et al. (2017). En cuanto a los primeros autores, éstos hallaron que un mayor descenso percibido en la situación financiera individual a lo largo de la recesión

americana se reveló como un potente predictor de una menor salud física. En cuanto al segundo estudio, y esta vez en el caso de Grecia en particular, dichos autores encontraron que un mayor impacto personal percibido de la crisis predijo de manera significativa un mayor riesgo de suicidio entre los participantes.

En suma, de acuerdo con lo comentado más arriba, podría concluirse que las crisis económicas ejercen un efecto negativo tanto en el bienestar subjetivo como en la salud de los ciudadanos. Además, conviene explicitar también que, con base en investigaciones recientes, la mera percepción subjetiva de verse afectado por una situación de crisis económica constituye un potente predictor de la salud. Futuras investigaciones podrían profundizar en esta última idea, así como explorar los mecanismos psicológicos susceptibles de explicar los efectos de las crisis o recesiones económicas en el bienestar y la salud. En este sentido, se ha sugerido que la experimentación de mayores niveles de incertidumbre en relación con la recesión podría contribuir a captar diferencias en resultados de salud (Jofre-Bonet, Serra-Sastre y Vандoros, 2018).

3. Objetivo general y objetivos específicos de nuestra investigación

La información expuesta en los apartados precedentes pone de relieve la importancia de analizar cómo el hecho de tener más o menos recursos o sufrir el impacto de la crisis económica puede afectar a diferentes procesos psicológicos.

Por un lado, las evidencias empíricas expuestas indican que pertenecer a una clase social desfavorecida y verse afectado por un escenario de crisis económica pueden disminuir la confianza generalizada. No obstante, como hemos visto, existen suficientes evidencias en la literatura para postular que la clase social y la crisis económica podrían afectar también a otros tipos de confianza (p.ej., interpersonal y endogrupal) de una manera diferente a como lo hacen a la confianza generalizada. Dado que esta hipótesis

no ha sido puesta a prueba por investigaciones anteriores, ésta es la primera cuestión que se abordará en el presente trabajo de tesis doctoral.

Por otro lado, también se ha podido constatar que, si bien se ha estudiado el vínculo entre la clase social (objetiva y subjetiva) y el bienestar subjetivo, el análisis de los posibles factores que explican estas asociaciones ha recibido menor atención. Asimismo, a pesar de que se ha puesto de manifiesto la relevancia de la experiencia subjetiva relacionada con el contexto actual de crisis económica a la hora de explicar la salud, no existen investigaciones que hayan analizado, en el contexto español, las consecuencias del impacto personal percibido de la crisis económica en el bienestar subjetivo. Tampoco se conocen las variables que podrían ayudar a explicar esta posible relación. Todo lo anterior constituye, pues, la segunda cuestión a abordar en esta tesis.

En consecuencia, el objetivo general de este trabajo es el de obtener evidencias empíricas que contribuyan a mejorar la comprensión de cómo fuentes de amenaza económica personal como pertenecer a una clase social baja y percibirse afectado por la crisis económica pueden tener diferentes consecuencias psicosociales. Dicho objetivo general comprende, a su vez, los siguientes objetivos específicos, los cuales son puestos a prueba en diferentes investigaciones empíricas:

1. Examinar la relación entre la clase social, objetiva y subjetivamente evaluada, y la confianza generalizada, interpersonal y endogrupal (capítulo 2).
2. Analizar las consecuencias del impacto personal percibido de la crisis económica en la confianza generalizada, interpersonal y endogrupal (capítulo 3).
3. Estudiar la conexión entre la clase social, objetiva y subjetivamente evaluada, y el bienestar subjetivo, así como una posible variable mediadora (incertidumbre personal; capítulo 4).

Chapter 1

4. Determinar las consecuencias del impacto personal percibido de la crisis económica en el bienestar subjetivo, analizando también la incertidumbre personal como potencial variable mediadora (capítulo 5).

En suma, los capítulos empíricos que se presentarán a continuación se derivan de los objetivos específicos señalados y pretenden responder modestamente a la necesidad de profundizar en la comprensión de las relaciones existentes entre factores macrosociales y fenómenos psicológicos.

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G. y Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology, 19*, 586-592. doi:10.1037/0278-6133.19.6.586
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (2018). *World inequality report 2018*. Recuperado de <https://wir2018.wid.world/>
- Ananyev, M. y Guriev, S. (2015). *Effect of income on trust: Evidence from the 2009 crisis in Russia*. CEPR Discussion Paper 10354. London, UK: Centre for Economic Policy Research.
- Anderson, C., Hildreth, J. A. D. y Howland, L. (2015). Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature. *Psychological Bulletin, 141*, 574-601. doi: 10.1037/a0038781
- Anderson, C. y Kilduff, G. J. (2009). The pursuit of status in social groups. *Current Directions in Psychological Science, 18*, 295-298. doi: 10.1111/j.1467-8721.2009.01655.x
- Autin, K. L., Douglass, R. P., Duffy, R. D., England, J. W. y Allan, B. A. (2017). Subjective social status, work volition, and career adaptability: A longitudinal study. *Journal of Vocational Behavior, 99*, 1-10. doi:10.1016/j.jvb.2016.11.007
- Banco de España, B. (2017). *Informe sobre la crisis financiera y bancaria en España, 2008-2014*. Madrid: Banco de España.
- Banco Mundial (2011). *World Development Indicators*. Washington DC: World Bank, 2011.

Chapter 1

- Baumann, S., Szabo, M. y Johnston, J. (2017). Understanding the food preferences of people of low socioeconomic status. *Journal of Consumer Culture*. doi: 10.1177/1469540517717780
- Bernstein, B. (1971). *Class, codes and control*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
- Bianchi, E. C. y Vohs, K. D. (2016). Social class and social worlds: Income predicts the frequency and nature of social contact. *Social Psychological and Personality Science*, 7, 479-486. doi: 10.1177/1948550616641472
- Bourdieu, P. (1979/1984). *Distinction. A social critique of the judgment of taste*. Cambridge: Harvard University Press.
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A. y Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21, 471-475. doi:10.1177/0956797610362671
- Brandt, M. J., Wetherell, G. y Henry, P. J. (2015). Changes in income predict change in social trust: A longitudinal analysis. *Political Psychology*, 36, 761-768. doi: 10.1111/pops.12228
- Breen, R. (2005). Foundations of a neo-Weberian class analysis. En E. O. Wright (Ed), *Approaches to class analysis* (pp. 31-50). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Buttrick, N. R. y Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11, 1-12. doi:10.1111/spc3.12304.
- Callan, M. J., Kim, H., Gheorghiu, A. I. y Matthews, W. J. (2017). The interrelations between social class, personal relative deprivation, and prosociality. *Social*

Psychological and Personality Science, 8, 660-669. doi:

10.1177/1948550616673877

Carballo-Cruz, F. (2011). Causes and consequences of the Spanish economic crisis:

Why the recovery is taken so long? *Panoeconomicus*, 58, 309-328. doi:

10.2298/PAN1103309C

Choi, Y., Kim, J. H. y Park, E. C. (2015). The effect of subjective and objective social class on health-related quality of life: new paradigm using longitudinal analysis.

Health and Quality of Life Outcomes, 13, 121. doi:10.1186/s12955-015-0319-0

Christ, S. L., Fleming, L. E., Lee, D. J., Muntaner, C., Muennig, P. A. y

Caban-Martinez, A. J. (2012). The effects of a psychosocial dimension of socioeconomic position on survival: occupational prestige and mortality among

US working adults. *Sociology of Health & Illness*, 34, 1103-1117. doi:

10.1111/j.1467-9566.2012.01456.x.

Clench-Aas, J. y Holte, A. (2017). The financial crisis in Europe: Impact on satisfaction with life. *Scandinavian Journal of Public Health*, 45, 30-40. doi:

10.1177/1403494817718692

Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J. y Turner, R. B. (2008).

Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. *Health Psychology*, 27, 268-274. doi:10.1037/0278-6133.27.2.268

Comín, F. y Hernández, M. (2013). Conclusiones. Las crisis económicas en España:

lecciones de la historia. En F. Comín y F. Hernández (Eds), *Crisis económicas en España: 1300-2012 lecciones de la historia* (pp. 279-320). Madrid: Alianza

Editorial.

Chapter 1

- Cundiff, J. M. y Matthews, K. A. (2017). Is subjective social status a unique correlate of physical health? A meta-analysis. *Health Psychology, 36*, 1109-1125. doi: 10.1037/hea0000534
- Danziger, S., Chavez, K. y Cumberworth, E. (2012). *Poverty and the Great Recession*. Stanford, CA: Stanford Center on Poverty and Inequality.
- Day, K., Rickett, B. y Woolhouse, M. (2017). Towards a critical social psychology of social class. En B. Gough (Ed.), *The Palgrave handbook of critical social psychology* (pp. 469-489). London: Palgrave.
- Deaton, A. (2012). The financial crisis and the well-being of Americans 2011 OEP Hicks Lecture. *Oxford Economic Papers, 64*, 1-26. doi: 10.1093/oep/gpr051
- Defensor del Pueblo (2018). *Informe anual 2017 y debates en las Cortes Generales Volumen I. 2. Crisis económica y desigualdad*. Madrid: Defensor del Pueblo.
- Delhey, J. y Newton, K. (2005). Predicting cross-national levels of social trust: Global pattern or Nordic exceptionalism? *European Sociological Review, 21*, 311-327. doi: 10.1093/esr/jci022
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological bulletin, 95*, 542-575.
- Diener, E., Diener, M. y Diener, C. (1995). Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 851-864.
- Diener, E., Lucas, R. E. y Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. En C. R. Synder y S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 63-73). Oxford, England: Oxford University Press.
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L. y Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research, 28*, 195-223. doi: 10.1007/BF01079018

- Dixson, D. D., Keltner, D., Worrell, F. C. y Mello, Z. (2018). The magic of hope: Hope mediates the relationship between socioeconomic status and academic achievement. *The Journal of Educational Research*, *111*, 507-515.
doi:10.1080/00220671.2017.1302915
- Domhoff, G. W. (1998). *Who rules America?* Mountain View, CA: Mayfield.
- Easterly, W. (2007). Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument. *Journal of Development Economics*, *84*, 755-776.
doi:10.1016/j.jdeveco.2006.11.002
- Eom, K., Kim, H. S. y Sherman, D. K. (2018). Social class, control, and action: Socioeconomic status differences in antecedents of support for pro-environmental action. *Journal of Experimental Social Psychology*, *77*, 60-75.
doi: 10.1016/j.jesp.2018.03.009
- Fiske, S. T. (2003). Five core social motives, plus or minus five. En S. J. Spencer, S. Fein, M. Zanna y J. Olson (Eds.), *Motivated social perception: The Ontario symposium* (pp. 233-246). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Fiske, S. T. (2011). *Envy up, scorn down: How status divides us*. New York, NY: Russell Sage.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P. y Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, 878-902. doi:10.1037/0022-3514.82.6.878
- FOESSA (2013). *Desigualdad y derechos sociales. Análisis y perspectivas 2013*. Madrid: Fundación FOESSA; Cáritas Española.

Chapter 1

- Foster, C., y Frieden, J. (2017). Crisis of trust: Socio-economic determinants of Europeans' confidence in government. *European Union Politics*, 18, 511-535. doi: 10.1177/1465116517723499
- Fritsche, I., y Jugert, P. (2017). The consequences of economic threat for motivated social cognition and action. *Current Opinion in Psychology*, 18, 31-36. doi: 10.1016/j.copsyc.2017.07.027
- Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I. y Navarro-Carrillo, G. (2017). The Great Recession and group-based control: Converting personal helplessness into social class in-group trust and collective action. *Journal of Social Issues*, 73, 117-137. doi: 10.1111/josi.12207
- Fujishiro, K., Xu, J. y Gong, F. (2010). What does "occupation" represent as an indicator of socioeconomic status?: Exploring occupational prestige and health. *Social Science & Medicine*, 71, 2100-2107. doi: 10.1016/j.socscimed.2010.09.026
- Gheorghiu, M., Vignoles, V. y Smith, P. (2009). Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly*, 72, 365-383. doi:10.1177/019027250907200408
- Gili, M., Roca, M., Basu, S., McKee, M. y Stuckler, D. (2013). The mental health risks of economic crisis in Spain: evidence from primary care centers, 2006 and 2010. *The European Journal of Public Health*, 23, 103-108. doi: 10.1093/eurpub/cks035
- Goodman, E., Adler, N. E., Kawachi, I., Frazier, A. L., Huang, B. y Colditz, G. A. (2001). Adolescents' perceptions of social status: Development and evaluation of a new indicator. *Pediatrics*, 108, e31. doi:10.1542/peds.108.2.e31

Grusky, D. B., Western, B. y Wimer, C. (2011). *The Great Recession*. New York, NY: Russell Sage Foundation.

Gudmundsdottir, D. G. (2013). The impact of economic crisis on happiness. *Social Indicators Research*, *110*, 1083-1101. doi: 10.1007/s11205-011-9973-8

Hamamura, T. (2012). Social class predicts generalized trust but only in wealthy societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *43*, 498-509. doi: 10.1177/0022022111399649

Hayashi, N., Ostrom, E., Walker, J. y Yamagishi, T. (1999). Reciprocity, trust, and the sense of control: A cross-societal study. *Rationality and Society*, *11*, 27-46. doi: 10.1177/104346399011001002

Hogg, M. A. (2007). Social identity and the group context of trust: Managing risk and building trust through belonging. En M. Siegrist, T. C. Earle y H. Gutscher (Eds.), *Trust in cooperative risk management: Uncertainty and scepticism in the public mind* (pp. 51-71). London, UK: Earthscan.

Holt, M. y Griffin, C. (2005). Students versus locals: Young adults' constructions of the working-class other. *British Journal of Social Psychology*, *44*, 241-267. doi: 10.1348/014466604X17614

Horberg, E. J., Oveis, C., Keltner, D. y Cohen, A. B. (2009). Disgust and the moralization of purity. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 963-976. doi: 10.1037/a0017423

Hout, M., Levanon, A. y Cumberworth, E. (2011). Job loss and unemployment. En D. B. Grusky, B. Western y C. Wimer (Eds.), *The Great Recession* (pp. 59-81). New York, NY: Russell Sage Foundation.

Chapter 1

- Howell, R. T. y Howell, C. J. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *134*, 536-560. doi:10.1037/0033-2909.134.4.536
- INE (2018). *Inebase*. Recuperado de <http://www.ine.es/>
- Jofre-Bonet, M., Serra-Sastre, V. y VANDOROS, S. (2018). The impact of the Great Recession on health-related risk factors, behaviour and outcomes in England. *Social Science & Medicine*, *197*, 213-225. doi: 10.1016/j.socscimed.2017.12.010
- Jorrín, J. G. (26 de Noviembre de 2016). España es el tercer país desarrollado en el que más ha aumentado la desigualdad desde 2012. *El Español*. Recuperado de: https://www.elespanol.com/economia/macroeconomia/20161125/173483475_0.html
- Kan, C., Kawakami, N., Karasawa, M., Love, G. D., Coe, C. L., Miyamoto, Y., Ryff, C. D., Kitayama, S., Curhan, K. B. y Markus, H. R. (2014). Psychological resources as mediators of the association between social class and health: Comparative findings from Japan and the USA. *International Journal of Behavioral Medicine*, *21*, 53-65. doi:10.1007/s12529-012-9249-y
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H. y Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, *110*, 265-284. doi:10.1037/0033-295X.110.2.265
- Kentikelenis, A., Karanikolos, M., Papanicolas, I., Basu, S., McKee, M. y Stuckler, D. (2011). Health effects of financial crisis: omens of a Greek tragedy. *The Lancet*, *378*, 1457-1458. doi: 10.1016/S0140-6736(11)61556-0
- Kenworthy, J. B. y Jones, J. (2009). The roles of group importance and anxiety in predicting depersonalized ingroup trust. *Group Processes & Intergroup Relations*, *12*, 227-239. doi:10.1177/1368430208101058

- Kingston, P. (2001). *The classless society*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, *112*, 1251-1288.
- Knechel, W. R., Mintchik, N., Pevzner, M. y Velury, U. (2018). The effects of generalized trust and civic cooperation on the Big N presence and audit fees across the globe. *Auditing: A Journal of Practice and Theory*. doi: 10.2308/ajpt-52014
- Kraus, M. W. y Callaghan, B. (2016). Social class and prosocial behavior: The moderating role of public versus private contexts. *Social Psychological and Personality Science*, *7*, 769-777. doi: 10.1177/1948550616659120
- Kraus, M. W., Côté, S. y Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science*, *21*, 1716-1723.
doi:10.1177/0956797610387613
- Kraus, M. W., Piff, P. K. y Keltner, D. (2009). Social class, the sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *97*, 992-1004.
doi:10.1037/a0016357
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L. y Keltner D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, *119*, 546-572. doi: 10.1037/a0028756
- Kraus, M. W. y Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass*, *6*, 642-656. doi: 10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x

Chapter 1

- Lachman, M. E. y Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 763-773. doi:10.1037/0022-3514.74.3.763
- Maqueda, A. (16 de Mayo de 2018). La desigualdad se enquistó más en España que tras las crisis anteriores. *El País*. Recuperado de:
https://elpais.com/economia/2018/05/15/actualidad/1526410207_524512.html
- Markus, H. R. y Kitayama, S. (2003). Culture, self, and the reality of the social. *Psychological Inquiry, 14*, 277-283. doi: 10.1080/1047840X.2003.9682893
- Markus, H. R. y Kitayama, S. (2010). Cultures and selves: A cycle of mutual constitution. *Perspectives on Psychological Science, 5*, 420-430.
doi:10.1177/1745691610375557
- Marx, K. y Engels, F. (1973). *Manifiesto of the Communist Party*. En *Karl Marx, The revolutions of 1848: Political writings* (Vol. 1, pp. 62-98). Harmondsworth, UK: Penguin.
- Mirowsky, J. y Ross, C. E. (2003). *Education, social status, and health*. New York, NY: Aldine de Gruyter.
- Montez, J. K., Zajacova, A. y Hayward, M. D. (2017). Disparities in disability by educational attainment across US states. *American Journal of Public Health, 107*, 1101-1108. doi: 10.2105/AJPH.2017.303768
- Moya, M. y Fiske, S. T. (2017). The social psychology of the great recession and social class divides. *Journal of Social Issues, 73*, 8-22. doi: 10.1111/josi.12201
- Na, J., Chan, M. Y., Lodi-Smith, J. y Park, D. C. (2018). Social-class differences in self-concept clarity and their implications for well-being. *Journal of Health Psychology, 23*, 951-960. doi: 10.1177/1359105316643597

Ntountoulaki, E., Paika, V., Papaioannou, D., Guthrie, E., Kotsis, K., Fountoulakis, K.

N., Carvalho, A. F. y Hyphantis, T. (2017). The relationship of the perceived impact of the current Greek recession with increased suicide risk is moderated by mental illness in patients with long-term conditions. *Journal of Psychosomatic Research*, 96, 98-105. doi: 10.1016/j.jpsychores.2017.03.008

Oakes, J. M. y Rossi, R. H. (2003). The measurement of SES in health research: Current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine*, 56, 769-784. doi:10.1016/S0277-9536(02)00073-4

OECD (2013). *OECD report measures human cost of crisis; underlines need to invest in wellbeing*. OECD. Recuperado de <http://www.oecd.org/newsroom/oecd-report-measureshuman-cost-of-crisis-underlines-need-to-invest-in-well-being.htm>

OECD (2014). *Rising inequality: youth and poor fall further behind - Income Inequality Update*, Junio 2014.

Oliver-Alonso, J. (2017). *La crisis económica en España*. Barcelona: RBA Economía.

Operario, D., Adler, N. E. y Williams, D. R. (2004). Subjective social status: Reliability and predictive utility for global health. *Psychology & Health*, 19, 237-246. doi: 10.1080/08870440310001638098

Pakulski, J. y Waters, M. (1996). *The death of class*. London, UK: Sage Publications.

Pfeffer, F. T., Danziger, S. y Schoeni, R. F. (2013). Wealth Disparities before and after the Great Recession. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 650, 98-123. doi:10.1177/0002716213497452

Chapter 1

- Piff, P. K. (2014). Wealth and the inflated self: Class, entitlement, and narcissism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40, 34-43. doi: 10.1177/0146167213501699
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H. y Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 771-784. doi:10.1037/a0020092
- Piff, P. K. y Moskowitz, J. P. (2018). Wealth, poverty, and happiness: Social class is differentially associated with positive emotions. *Emotion*, 18, 902-905. doi: 10.1037/emo0000387
- Pitarch-Garrido, M. D. (2014). Desigualdades regionales, pobreza y vulnerabilidad social en España durante la crisis (2007-2013). En J. M. Albertos y J. L. Sánchez. (Eds.), *Geografía de la crisis económica en España* (pp. 201-230). Valencia: Universitat de València.
- Polavieja, J. (2013). Economic crisis, political legitimacy, and social cohesion. En D. Gallie (Ed.), *Economic crisis, quality of work and social integration: The European experience* (pp. 256-278). Oxford: Oxford University Press.
- Rarick, J. R., Dolan, C. T., Han, W. J. y Wen, J. (2018). Relations between socioeconomic status, subjective social status, and health in Shanghai, China. *Social Science Quarterly*, 99, 390-405. doi: 10.1111/ssqu.12360
- Reyes, R. y Cardoso, H. (2014). La crisis financiera: orígenes y efectos. *Gaceta de Economía*, 26, 1-13.
- Rubin, M., Denson, N., Kilpatrick, S., Matthews, K. E., Stehlik, T. y Zyngier, D. (2014). "I Am Working-Class" subjective self-definition as a missing measure of

- social class and socioeconomic status in higher education research. *Educational Researcher*, 43, 196-200. doi: 10.3102/0013189X14528373
- Rubin, M., Evans, O. y Wilkinson, R. B. (2016). A longitudinal study of the relations among university students' subjective social status, social contact with university friends, and mental health and well-being. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 35, 722-737. doi: 10.1521/jscp.2016.35.9.722
- Ruesga-Benito, S. M. (2013). Para entender la crisis económica en España. El círculo vicioso de la moneda única y la carencia de un modelo productivo eficiente. *Economía Unam*, 10, 70-94. doi: 10.1016/S1665-952X(13)72188-1
- Sato, Y., Aida, J., Tsuboya, T., Shirai, K., Koyama, S., Matsuyama, Y., Kondo, K. y Osaka, K. (2018). Generalized and particularized trust for health between urban and rural residents in Japan: A cohort study from the JAGES project. *Social Science & Medicine*, 202, 43-53. doi: 10.1016/j.socscimed.2018.02.015
- Sapienza, P. y Zingales, L. (2012). A trust crisis. *International Review of Finance*, 12, 123-131. doi: 10.1111/j.1468-2443.2012.01152.x
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., Le Roux, B., Friedman, S. y Miles, A. (2013). A new model of social class? Findings from the BBC's Great British Class Survey experiment. *Sociology*, 47, 219-250. doi: 10.1177/0038038513481128
- Seeman, T., Thomas, D., Merkin, S. S., Moore, K., Watson, K. y Karlamangla, A. (2018). The Great Recession worsened blood pressure and blood glucose levels in American adults. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 115, 3296-3301. doi: 10.1073/pnas.1710502115
- Simmel, G. (1950). *The sociology of Georg Simmel*. Glencoe, IL: Free Press.

Chapter 1

- Sirin, S. R. (2005). Socioeconomic status and academic achievement: A meta-analytic review of research. *Review of Educational Research*, 75, 417-453. doi: 10.3102/00346543075003417
- Smeeding, T. M., Thompson, J. P., Levanon, A. y Burak, E. (2011). Poverty and income inequality in the early stages of the Great Recession. En D. B. Grusky, B. Western y C. Wimer (Eds.), *The Great Recession* (pp. 82-126). New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Snibbe, A. C. y Markus, H. R. (2005). You can't always get what you want: educational attainment, agency, and choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 703-720. doi:10.1037/0022-3514.88.4.703
- Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W. y Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion*, 12, 449-459. doi: 10.1037/a0026508
- Stephens, N. M., Markus, H. R. y Phillips, L. T. (2014). Social class culture cycles: How three gateway contexts shape selves and fuel inequality. *Annual Review of Psychology*, 65, 611-634. doi: 10.1146/annurev-psych-010213-115143
- Stephens, N. M., Markus, H. R. y Townsend, S. S. M. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 814-830. doi:10.1037/0022-3514.93.5.814
- Stevenson, B. y Wolfers, J. (2011). Trust in public institutions over the business cycle. *American Economic Review*, 101, 281-87. doi:10.1257/aer.101.3.281
- Van de Werfhorst, H. G. y Salverda, W. (2012). Consequences of economic inequality: Introduction to a special issue. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30, 377-387. doi:10.1016/j.rssm.2012.08.001

- Van der Crujisen, C., de Haan, J. y Jansen, D.J. (2016). Trust and financial crisis experiences. *Social Indicators Research*, 127, 577-600. doi: 10.1007/s11205-015-0984-8
- Van Doesum, N. J., Tybur, J. M. y Van Lange, P. A. M. (2017). Class impressions: Higher social class elicits lower prosociality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 68, 11-20. doi: 10.1016/j.jesp.2016.06.001
- Van Lange, P. A. M. (2015). Generalized trust: Four lessons from genetics and culture. *Current Directions in Psychological Science*, 24, 71-76. doi: 10.1177/0963721414552473
- Varnum, M. E., Blais, C., Hampton, R. S. y Brewer, G. A. (2015). Social class affects neural empathic responses. *Culture and Brain*, 3, 122-130. doi: 10.1007/s40167-015-0031-2
- Verick, S. y Islam, I. (2010). *The great recession of 2008-2009: Causes, consequences and policy responses*. Discussion Paper No. 4934, May 2010.
- Vescio, T. K., Gervais, S. J., Snyder, M. y Hoover, A. (2005). Power and the creation of patronizing environments: the stereotype-based behaviors of the powerful and their effects on female performance in masculine domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 658-672. doi 10.1037/0022-3514.88.4.658
- Viaña, D. (17 de Febrero de 2018). La crisis triplica la deuda pública: en sólo diez años se ha disparado 760.000 millones. *El Mundo*. Recuperado de <http://www.elmundo.es/economia/macroeconomia/2018/02/17/5a870d4c46163fa01b8b459f.html>
- Weber, M. (1978) *Economy and Society*. Berkeley, CA: University of California Press.

Chapter 1

- Weininger, E. B. (2005). Foundations of Pierre Bourdieu's class analysis. En E. O. Wright (Ed), *Approaches to class analysis* (pp. 82-118). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Whitehead, B. R. y Bergeman, C. S. (2017). The effect of the financial crisis on physical health: Perceived impact matters. *Journal of Health Psychology, 22*, 864-873. doi: 10.1177/1359105315617329
- Wilkinson, R. G. y Pickett, K. E. (2009). *The Spirit level: why more equal societies almost always do better*. London, UK: Penguin.
- Willis, G. B., & Rodríguez-Bailón, R. (2010). El estudio experimental del poder social: consecuencias cognitivas, afectivas y comportamentales. *Estudios de Psicología, 31*, 279-295. doi: 10.1174/021093910793154402
- Wright, E. O. (2005). Foundations of a neo-Marxist class analysis. En E. O. Wright (Ed), *Approaches to class analysis* (pp. 4-30). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Yamagishi, T., Kikuchi, M. y Kosugi, M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology, 2*, 145-161. doi: 10.1111/1467-839X.00030
- Yamagishi, T. y Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion, 18*, 129-166. doi: 10.1007/BF02249397
- Yuki, M., Maddux, W., Brewer, M. y Takemura, K. (2005). Cross-cultural differences in relationship- and group-based trust. *Personality and Social Psychology Bulletin, 31*, 48-62. doi: 10.1177/0146167204271305

Empirical Studies

Estudios Empíricos

Chapter 2

*Do you Trust Strangers, Close Acquaintances,
and Members of Your In-Group? Differences in
Trust Based on Social Class in Spain*

**Do you Trust Strangers, Close Acquaintances, and Members of your
In-Group? Differences in Trust Based on Social Class in Spain**

Ginés Navarro-Carrillo

Inmaculada Valor-Segura

Miguel Moya

Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCyC)

Departamento de Psicología Social, Facultad de Psicología,

Universidad de Granada

This article has been published: Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I., & Moya, M. (2018). Do you trust strangers, close acquaintances, and members of your ingroup? Differences in trust based on social class in Spain. *Social Indicators Research*, 135, 585-597. doi: 10.1007/s11205-016-1527-7

Abstract

Social class is a multifaceted social category that shapes numerous states and psychological processes, as well as the manner in which we relate to others. Trust, on the other hand, is a prerequisite for the initiation and maintenance of satisfactory social relationships. With 899 participants of both sexes drawn from the general population, this study examined the relationship between membership in a particular social class and three different types of trust: generalized, interpersonal, and depersonalized ingroup (social class). It was found that social class was positively related to generalized trust and negatively to interpersonal trust and depersonalized ingroup trust. These relationships were independent of the participants' gender, age, and political ideology. The results are discussed in light of the importance of the existing relationship between a variable of macrosocial order, such as social class, and psychological variables, such as the different types of trust analyzed.

Keywords: social class, generalized trust, interpersonal trust, depersonalized ingroup trust.

In recent years, the psychology of social class has become an emerging and promising area of research. Membership in a particular social class [or socioeconomic status (SES)], a multifaceted social category defined by material wealth, occupation, participation in educational and social institutions, as well as by subjective perceptions of one's social class rank in society (Oakes and Rossi 2003; Piff et al. 2010), influences the processes and psychological states and social life of individuals. For example, social class has been linked to the type of school one attends (Domhoff 1998), academic performance (Bradley and Corwyn 2002), the social activities in which one participates (Bourdieu 1985), health status or mood (Adler et al. 1994), subjective well-being (Diener et al. 1993; Howell and Howell 2008), sense of personal control (Kraus et al. 2009; Lachman and Weaver 1998) and assumed identities (Stephens et al. 2007).

The social class to which we belong shapes the social contexts in which we live and grow, exposing us to shared material and social conditions that, in turn, require and promote specific behavioral repertoires (Kraus and Stephens 2012; Stephens et al. 2007). Over time, these patterns of behavior become norms and expectations that determine our identity and the manner in which we relate to others (Kraus et al. 2012). Therefore, in this research we examine the relationship between social class and trust in others. Specifically, we focus on three types of trust (generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized ingroup trust).

Trust

There are different understandings and definitions of trust. Economists and sociologists conceptualize it as a phenomenon that operates within and between institutions and something that individuals place in relationships with said institutions, whereas social psychologists understand it as the expectations that are held regarding the counterpart with whom one interacts (Worchel 1979). Hence, trust is linked to the

Chapter 2

idea of vulnerability (Bigley and Pearce 1998). For example, Rousseau et al. (1998) define trust as a “psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behavior of another” (p. 395). If there is no vulnerability, that is, some risk of being deceived or of suffering negative consequences in relationships with others, then trust is not necessary. In this sense, Foddy et al. (2009) conceptualize trust as the expectation of receiving positive treatment from others in situations of uncertainty and risk.

Various types of trust are studied in psychology. *Generalized trust* is a general belief in human benevolence (Yamagishi and Yamagishi 1994) through which one can trust most people. This trust promotes approaching others to form social relationships and abandoning the comfort zone created by secure interpersonal relationships (Yamagishi et al. 1998), and it has been linked to a higher tendency to cooperate with strangers (Yamagishi 1986).

Interpersonal trust (also called “assurance”, “relationism” or “particularistic trust”) is based on the creation and maintenance of committed relationships with specific people, such as friends or family members, that is, the known people with whom an interpersonal connection is shared (Uleman et al. 2000; Yamagishi 1998; Yamagishi and Yamagishi 1994). With known people, their behavior is predictable, leading to the sense of security according to which one will not be betrayed (Hayashi et al. 1999).

Frequently, we must decide whether to trust people who we do not know personally but who are not total strangers when we share membership in a particular social group or category with them. *Depersonalized ingroup trust* alludes to the fact that this common categorical membership heuristically serves to infer that social interaction or exchange with these people will be beneficial (Yuki et al. 2005). Although the

possible implications of depersonalized ingroup trust are barely known, this type of trust could be adaptive for members of a group in situations characterized by uncertainty or by lack of personal control (Fritsche et al. in press; Kenworthy and Jones 2009).

The consequences of trust

Trusting others has numerous positive consequences. For example, at the individual and interpersonal levels, people who are more willing to trust other individuals tend to be less unhappy or maladjusted (Rotter 1980), have better health status (Stafford et al. 2004), and live longer (Barefoot et al.1998). Additionally, people with greater trust in others have a more positive view of democratic institutions, participate more in political activities and civic organizations, are more tolerant of minorities (Uslaner 2002), and are more inclined toward social mobilization (Glaeser 2016).

In the organizational field, trust is “a central component of organizational success” (Shaw 1997, p. 1) and a “vital component of effective working relationships” (Colquitt et al. 2007, p. 918). More specifically, trust facilitates cooperative behavior, reduces harmful conflict, decreases the costs of interactions, and promotes effective responses to crisis situations (Rousseau et al. 1998).

Additionally, on a social level, societies with higher levels of trust tend to be better governed and are safer, more egalitarian, and wealthier (Delhey and Newton 2005).

The relationship between social class and the different types of trust

Social class and trust comprise two related phenomena. Previous studies have revealed a positive relationship between social class and generalized trust, such that people from higher social classes trust more in human benevolence (e.g. Alesina and La

Chapter 2

Ferrara 2002; Elgar 2010; Gheorghiu et al. 2009; Hamamura 2012; Pew Research 2007; Whiteley 1999).

To the best of our knowledge, there are no studies that have directly analyzed the relationship between social class and interpersonal trust and depersonalized ingroup trust. Nonetheless, there is indirect evidence that allows us to infer a negative relationship between social class and both types of trust. On one hand, Fiske et al. (2012) found a negative relationship between social class and relationism (a concept similar to interpersonal trust), such that the higher the social class is, the lower the scores in relationism. In this regard, it has also been found that people from low social classes are more relationally interdependent (Stephens et al. 2007) and adaptively respond to threats from their environment by building social support networks (Stellar 2012). On the other hand, having to confront higher levels of uncertainty than people in higher social classes, the social contexts of lower classes expose people belonging to these classes to everyday situations that hinder the development of their personal capacity to influence, choose or control (Lachman and Weaver 1998). A psychological mechanism that can mitigate or reduce personal uncertainty is the assimilation of the self to a certain ingroup (Hogg 2007a).

In short, according to the discussion above, we expect that social class is related positively to generalized trust and negatively to interpersonal trust and depersonalized ingroup trust. Indeed, the first type of relationship has received previous empirical support, whereas the other two relationships would be novel. Because the differences between people in their levels of trust also vary depending on other variables (e.g. gender, age, and political ideology; Buchan et al. 2008; Rudolph and Evans 2005; Uslaner 2002), we have also analyzed whether the proposed relationships between social class and trust are independent of these variables.

Method

Participants

A total of 899 people (480 women and 409 men; 10 missing) with a mean age of 38.19 ($SD = 14.13$; range from 18 to 86) drawn from the general population and residing in a city in southern Spain participated in this study. Table 1 presents the sociodemographic information of the participants, which is in line with the characteristics of the Spanish general population (see INE 2016a; OECD 2009).

Table 1. Frequencies related to participants' monthly income level and educational level.

<i>Variable</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
Family income		
< 1.000 €	107	11.9
1.000€ - 2.000€	358	39.8
2.000€ - 3.000€	213	23.7
3.000€ - 4.000€	110	12.2
4.000€ - 5.000€	34	3.8
> 5.000€	28	3.1
Not reported	49	5.5
Participant education		
Primary school	80	8.9
Secondary education/ School graduate	134	14.9
Vocational training	123	13.7
High school/Diploma	126	14.0
University not completed	159	17.7
University completed	268	29.8
Not reported	9	1.0

Procedure

Two previously trained researchers requested the cooperation of the participants, informing them of the estimated duration (approximately 15 minutes), in addition to compliance with strict confidentiality and anonymity criteria in the submitted responses. The sample was obtained through a convenience sampling procedure in a city with approximately 236.000 inhabitants, sparsely diverse ethnically (the foreign population accounts for only around 6% of the total population), and located in southern Spain. Although it is one of the Spanish cities most negatively affected by the current context of economic crisis (the unemployment rate in 2012 was 35%, percentage slightly lower to the regional average (37%), but higher than the national average, which was 25%) (INE 2013), the participants of this study mirror, in general terms, the sociodemographic characteristics of the Spanish population, as indicated above with regard to the data included in Table 1.

Basically, the participants agreed to voluntarily complete a questionnaire following one of the next three procedures: 1) Participants were asked to take part in this study while they were waiting at the bus station, as well as in other public spaces. These participants did not receive any reward for their participation; 2) College students participated in this study in exchange for receiving credit courses; and 3) College students requested their parents to fill in the above-mentioned questionnaire (this group was different from the previous one in the sense that when their parents participated in the study, the students themselves did not do so). The college students who achieved their parents' participation were also rewarded with credit courses. Finally, after having completed the questionnaire, all the participants were fully debriefed and thanked.

Instruments

Participants completed a questionnaire that included the following measures:

Sociodemographic data. Information on age, gender, level of family income and education was collected. The answer format for these last two variables is shown in Table 1.

Political ideology. Participants rated their political ideology on a scale ranging from 0 (left wing) to 10 (right wing). The mean for this measure was 4.19 ($SD = 2.40$).

Objective social Class. In line with previous studies (e.g. Piff et al. 2010), objective social class was operationalized based on income level and completed formal education. Monthly family income was coded into six categories, listed in Table 1. A number between 1 and 6 was assigned to each category, with higher numbers indicating greater income ($M = 2.63$; $SD = 1.17$). Educational level, according to the responses submitted to the categories shown in Table 1, was scored from 1 to 6 (higher numbers indicated greater educational level; $M = 4.07$; $SD = 1.71$). Scores on income and educational level were standardized and summed to obtain a general standardized measure of objective social class or socioeconomic status (SES).

Subjective social class. Participants completed the MacArthur Scale of subjective SES (e.g. Ostrove et al. 2000). It consists of a drawing of a 10-rung ladder representing people with different levels of income, education, and occupation status in society. A number between 1 and 10 was assigned to each rung of the ladder, with higher numbers indicating higher placement on the social ladder. Mean and standard deviation for this measure are included in Table 2.

Generalized trust. Adopting the scale by Yamagishi and Yamagishi (1994) on generalized trust, a version in Spanish developed by us was used. It consists of six items (e.g. “Most people are basically honest”), with a Likert-type answer format of five options ranging from 1 (*totally disagree*) to 5 (*totally agree*). The Cronbach’s alpha coefficient in this study is .74.

Chapter 2

Interpersonal trust. To measure this construct, a measure recently developed that attempts to capture trust in close relationships (family members and friends) was used (Moya et al. 2011). It consists of five items (e.g. “I only trust people who I know personally”), with a Likert-type answer format with five options ranging from 1 (*totally disagree*) to 5 (*totally agree*). The psychometric data reflect a Cronbach’s alpha coefficient of .71.

Depersonalized ingroup trust. A version in Spanish of a measure composed of three items that directly evaluate depersonalized ingroup trust was used (Kenworthy and Jones 2009), with social class being applied as a reference category (e.g. “I trust all members of my social class background”), in addition to a further item developed by us (“For me, everyone who belongs to my social class is trustworthy”). The answer format is a Likert-type scale with five options ranging from 1 (*totally disagree*) to 5 (*totally agree*). The Cronbach’s alpha coefficient obtained in this study is .81.

Data analytic strategies

To analyze whether social class was related to generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized ingroup trust, an analysis of the Pearson bivariate correlations was conducted (see Table 2). Additionally, a series of analyses on hierarchical regressions was conducted to examine the effect of social class, regardless of sociodemographic variables such as gender, age, and political ideology, in the three types of trust examined (see Table 3). The statistical package employed to perform these analyses was SPSS 19.

Results

The relationship between social class and the different types of trust

As seen in Table 2, objective and subjective social class were positively and significantly related to each other. However, only objective social class was positively

and significantly associated with generalized trust, and negatively and significantly associated with interpersonal trust and depersonalized ingroup trust. Finally, the three types of trust evaluated were significantly related to each other.

Table 2. Descriptive statistics and correlations between measures of (objective and subjective) social class, generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized ingroup trust.

<i>Variable</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5
1. Objective social class	-	-	-				
2. Subjective social class	6.05	1.45	.49***	-			
3. Generalized trust	2.98	0.64	.13***	.06	-		
4. Interpersonal trust	3.18	0.75	-.08*	-.06	-.22***	-	
5. Depersonalized ingroup trust	1.78	0.76	-.11***	-.05	.11***	.18***	-

Note: * $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$.

The effect of social class and other sociodemographic variables on the different types of trust

To verify whether membership in a particular social class predicted the different types of trust and whether this effect was independent of the participants' gender, age, and political orientation, three hierarchical regression analyses were conducted (one for each type of trust as criterion variables). In the first step, the participant's gender (0 = female; 1 = male), age, and political ideology were introduced. In the second step, objective social class and subjective social class were introduced.

Generalized trust

Table 3 shows that, of the sociodemographic and ideological variables, only age was positively related to generalized trust ($\beta = .175$, $p < .001$). When objective and subjective social class were introduced, only objective social class significantly

predicted generalized trust ($\beta = .149, p < .001$), and the model significantly increased (2.1%) the explained variance, $F(2, 849) = 9.19, p < .001$. Therefore, the higher the participant's (objective) social class is, the greater his/her score on generalized trust.

Interpersonal trust

As shown in Table 3, none of the variables introduced in the first step significantly predicted this type of trust. In the second step, after adding objective and subjective social class, the model explained an additional 0.8% of the variance in interpersonal trust, $F(2, 851) = 3.42, p = .033$. As in the previous case, only objective social class significantly predicted interpersonal trust ($\beta = -.077, p = .049$). Thus, the lower the participant's (objective) social class is, the greater his/her score on interpersonal trust.

Depersonalized ingroup trust

Finally, none of the sociodemographic variables introduced in the first step significantly predicted depersonalized ingroup trust (see Table 3). When objective and subjective social class were introduced in the second step, the explained variance increased by 1.2%, $F(2, 849) = 5.18, p = .006$. As in the other two types of trust, only objective social class significantly predicted depersonalized ingroup trust ($\beta = -.111, p = .005$). Therefore, the lower the participant's (objective) social class is, the greater his/her score on depersonalized ingroup trust.

Table 3. Summary of hierarchical regression analyses for variables predicting generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized ingroup trust.

<i>Predictor</i>	Generalized trust				Interpersonal trust				Depersonalized ingroup trust			
	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2
Model 1				.030				.002				.006
Gender	.023	.668	.504		-.010	-.284	.777		-.026	-.771	.441	
Age	.175	5.14	<.001		.007	.211	.833		.062	1.79	.074	
Political ideology	-.011	-.318	.750		.041	1.19	.233		.026	.767	.443	
Model 2				.051				.010				.018
Gender	.025	.744	.457		-.012	-.350	.726		-.029	-.838	.402	
Age	.181	5.38	<.001		.003	.095	.924		.056	1.64	.101	
Political ideology	-.020	-.604	.546		.049	1.43	.153		.034	.998	.318	
Objective social class	.149	3.85	<.001		-.077	-1.97	.049		-.111	-2.82	.005	
Subjective social class	-.010	-.260	.795		-.021	-.530	.596		.002	.047	.962	

Note: For generalized trust, $R^2 = .030$ for Step 1; $\Delta R^2 = .021$ for Step 2 ($ps < .001$ for Steps 1 and 2). For interpersonal trust, $R^2 = .002$ for Step 1; $\Delta .008$ for Step 2 ($ps < .05$ for Step 2; *ns* for Step 1). For depersonalized ingroup trust, $R^2 = .006$ for Step 1; $\Delta R^2 = .012$ for Step 2 ($ps < .01$ for Step 2; *ns* for Step 1).

Discussion and Conclusions

This study analyzes the existing relationship between social class and three different types of trust: generalized, interpersonal, and depersonalized ingroup (social class). The obtained results, in line with the hypothesis, show that (objective) social class is related significantly and positively to generalized trust and negatively to interpersonal trust and depersonalized ingroup trust. The results also show that (objective) social class is related to trust, regardless of the participants' gender, age, and political ideology.

Lower levels of generalized trust found in lower social classes confirm the results obtained in previous studies (e.g. Alesina and La Ferrara 2002; Gheorghiu et al. 2009; Hamamura 2012; Pew Research 2007; Whiteley 1999). Possessing limited material resources, people from lower social classes, compared to their counterparts in higher social classes, move in a social environment of greater vulnerability and, therefore, an environment that is also more uncontrollable. In this context, the costs that stem from an unfavorable social interaction with a stranger or an unknown person could be very harmful. Additionally, when people of lower social classes face adversity, they do not have the same network of material and financial security that, by contrast, people from higher social classes have (Lamont 2000). Under such conditions, generalized trust could pose an additional risk because people from more disadvantaged social classes could most likely be affected more negatively by a potential betrayal or unfavorable treatment in a social exchange. Thus, the lower levels of generalized trust found in more disadvantaged social classes could serve as a protective mechanism (Fiske et al. 2012; Simmel 1950).

Moreover, higher levels of interpersonal trust among lower social classes were found. This is greater trust in the known and specific people with whom a history of

interpersonal relationships is shared (fundamentally, friends and family members). Focusing on trust in interpersonal committed relationships, people from more disadvantaged social classes most likely seek to ensure the protection of their limited material resources –essential for satisfying their basic everyday needs– and, therefore, reducing the risk and uncertainty that define their social context. Consistent with this idea, it should be noted that interpersonal trust involves the ability to predict and, thus, a greater sense of security that derives from the knowledge that one possesses about these people (Fiske et al. 2012).

In parallel, at an intragroup level, greater levels of depersonalized ingroup (social class) trust were also found in people from lower social classes compared to those from high social classes. Although there are no previous studies that link this type of trust with the fact of belonging to a certain social class, depersonalized ingroup trust could be increased, ultimately, in response to the aversive effects that come from personal states of uncertainty (see Hogg 2007a). Thus, it may be that the personal feelings of uncertainty caused by a lack of financial resources, according to uncertainty-identity theory (Hogg 2007b, 2012, 2015), are overcome through self-categorization as a member of a certain ingroup (social class) and the subsequent unfolding of different processes of depersonalization, such as ingroup trust (Hogg, 2007a).

In short, people from more disadvantaged social classes could have adaptively learned over time to confront the unfavorable material and social conditions that characterize their social context, generally distrusting unknown people and trusting specific known people and those with whom they share a certain social category (social class). These patterns of trust, although having positive consequences (because trust facilitates interpersonal relationships), can have less desirable effects. Generally distrusting unknown people and preferentially focusing trust on those with whom close

Chapter 2

interpersonal relationships are maintained or who belong to the same social class involve not leaving a comfort zone. Although providing the ability to predict and, therefore, relief, certainty, and security, not leaving a comfort zone impedes us from knowing people who do not belong to the inner circle, which hinders the development of personal initiatives, risk taking and, thus, access to new social and economic opportunities (Yamagishi et al. 1998). Generalized trust facilitates this process of growth (Hayashi and Yamagishi 1998). In this regard, as suggested by Van Lange (2015), a healthy dose of generalized trust promotes obtaining optimal results in one's social life.

Regarding the study's limitations, it is worth mentioning the fact that certain variables that are likely to affect trust, such as religion (Tan and Vogel 2008), race (Smith 2010) or exposure to ethnic diversity (Dinesen and Sønderskov 2015), have not been evaluated. However, it should also be pointed out here that Spain, despite some social changes occurred during the last decades, continues to be a very homogeneous country on these matters.¹

In conclusion, this study is framed within the complex interplay that occurs between constructs of the macrosocial order (social class) and individual psychological processes (trust). In our study, only the objective measure of social class was

¹ For example, immigrants (people of other ethnicities) represent only around 9.8% of the total population in Spain, and a significant percentage of them (22.3%) are Hispanic-Americans (INE 2016b), who share with the national population the same language and religion. In dealing with religion, Catholicism is the majority religion (70.2%) in Spain, although only the 14.2% of the religious people attend mass and other religious services almost every Sunday and feast day (CIS 2016).

significantly related to the three types of trust analyzed. Although it has sometimes been found that subjective social class rank is a more potent predictor of psychological outcomes in comparison with different objective components of social class (see Kraus et al. 2009), the subjective conceptualization of social class also has certain limitations. For instance, individuals may place themselves in the social hierarchy according to their social aspirations or tend to identify themselves as middle class though they are not (because they are in a lower or higher social class) (Hout 2008), which could statistically constrain the discriminatory power of the subjective assessments of social class membership. This might have happened in our study, given the participants' mean scores in the 10-point subjective social class scale ($M = 6.05$; $SD = 1.45$). Besides that, the results exposed above are to some extent consistent with the results obtained by Elgar (2010), who found that the educational attainment –one of the most important objective indicators of social class– predicted generalized trust better than subjective social class across thirty-three countries. To sum up, the present study, which is exploratory in nature, requires further research that replicates its results in other cultural contexts and delineates the possible mediating, moderating, and explanatory mechanisms of the relationship found between social class and the different types of trust examined (in addition to research that explores the behavioral consequences of these types of trust).

References

- Adler, N. E., Boyce, T., Chesney, M. A., Cohen, S., Folkman, S., Kahn, R.L., & Syme, S. L. (1994). Socioeconomic status and health: The challenge of the gradient. *American Psychologist*, *49*(1), 15-24. doi:10.1037/0003-066x.49.1.15
- Alesina, A., & La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, *85*(2), 207-234. doi: 10.1162/003355399556269
- Barefoot, J. C., Maynard, K. E., Beckham, J. C., Brummett, B. H., Hooker, K., & Siegler, I. C. (1998). Trust, health, and longevity. *Journal of Behavioral Medicine*, *21*(6), 517-526. doi: 10.1023/A:1018792528008
- Bigley, G. A., & Pearce, J. L. (1998). Straining for shared meaning in organizational science: Problems of trust and distrust. *Academy of Management Review*, *23*(3), 405-421. doi: 10.5465/AMR.1998.926618
- Bourdieu, P. (1985). The social space and the genesis of groups. *Theory and Society*, *14*(6), 723-744. doi:10.1007/bf00174048
- Bradley, R., & Corwyn, R. (2002). Socioeconomic status and child development. *Annual Review of Psychology*, *53*, 371-399. doi: 10.1146/annurev.psych.53.100901.135233
- Buchan, N. R., Croson, R., Solnick, S. (2008). Trust and gender: An examination of behavior and beliefs in the investment game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *68*(3), 466-476. doi:10.1016/j.jebo.2007.10.006
- CIS. (2016). *Barómetro de Febrero 2016. Avance de resultados*. http://datos.cis.es/pdf/Es3128mar_A.pdf. Accessed September 11, 2016.
- Colquitt, J. A., Scott, B. A. & LePine, J. A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking

- and job performance. *Journal of Applied Psychology*, 92(4), 909-927. doi:
10.1037/0021-9010.92.4.909
- Delhey, J., & Newton, K. (2005). Predicting cross-national levels of social trust: Global pattern or Nordic exceptionalism? *European Sociological Review*, 2(4), 311-327. doi: 10.1093/esr/jci022
- Diener, E., Sandvik, E., Seidlitz, L., & Diener, M. (1993). The relationship between income and subjective well-being: Relative or absolute? *Social Indicators Research*, 28(3), 195-223. doi: 10.1007/BF01079018
- Dinesen, P. T., & Sønderskov, K. M. (2015). Ethnic diversity and social trust: Evidence from the Micro-Context. *American Sociological Review*, 80(3), 550-573. doi: 10.1177/0003122415577989
- Domhoff, G. W. (1998). *Who rules America?* Mountain View, CA: Mayfield.
- Elgar, F. J. (2010). Income inequality, trust, and population health in 33 countries. *American Journal of Public Health*, 100(11), 2311-2315. doi: 10.2105/AJPH.2009.189134
- Fiske, S. T., Moya, M., Russell, A. M., & Bearns, C. (2012). The secret handshake: Trust in cross-class encounters. In S. T. Fiske, & H. R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 234-252). New York: The Russell Sage Foundation Publications.
- Foddy, M., Platow, M., & Yamagishi, T. (2009). Group-based trust in strangers: The role of stereotypes and expectations. *Psychological Science*, 20, 419-422. doi: 10.1111/j.1467-9280.2009.02312.x
- Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I., & Navarro-Carrillo, G. (in press). The Great Recession and group-

based control: Converting personal helplessness into social class ingroup trust and collective action. *Journal of Social Issues*.

Gheorghiu, M., Vignoles, V., & Smith, P. (2009). Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly*, 72(4), 365-383. doi:10.1177/019027250907200408

Glaeser, S. (2016). The irony of social trust: individual-level and contextual-level links with protest intention and radical right support in Switzerland. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 26(2), 110-124.
doi: 10.1002/casp.2237

Hamamura, T. (2012). Social class predicts generalized trust but only in wealthy societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43(3), 498-509. doi:
10.1177/0022022111399649

Hayashi, N., Ostrom, E., Walker, J., & Yamagishi, T. (1999). Reciprocity, trust, and the sense of control: A cross-societal study. *Rationality and Society*, 11(1), 27-46.
doi: 10.1177/104346399011001002

Hayashi, N., & Yamagishi, T. (1998). Selective play: Choosing partners in an uncertain world. *Personality and Social Psychology Review*, 2(4), 276-289. doi:
10.1207/s15327957pspr0204_4

Hogg, M. A. (2007a). Social identity and the group context of trust: Managing risk and building trust through belonging. In M. Siegrist, T. C. Earle, & H. Gutscher (Eds.), *Trust in cooperative risk management: Uncertainty and scepticism in the public mind* (pp. 51-71). London: Earthscan.

Hogg, M. A. (2007b). Uncertainty-identity theory. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 39, pp. 69-126). San Diego, CA: Academic Press.

- Hogg, M. A. (2012). Uncertainty-identity theory. In P. A. M. Van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 2, pp. 62-80). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hogg, M. A. (2015) To belong or not to belong: some self-conceptual and behavioural consequences of identity uncertainty / Pertener o no pertenecer: algunas consecuencias de la incertidumbre identitaria en el autoconcepto y en el comportamiento. *Revista de Psicología Social*, 30(3), 586-613.
doi:10.1080/02134748.2015.1065090
- Hout, M. (2008). How class works: Objective and subjective aspects of class since the 1970s. In A. Lareau, & D. Conley (Eds.), *Social class: How does it work* (pp. 25-64). New York: Russell Sage Foundation.
- Howell, R. T., & Howell, C. J. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 134(4), 536-560. doi: 10.1037/0033-2909.134.4.536
- INE. (2013). *INEbase*. <http://www.ine.es/inebmenu/indice.htm>. Accessed September 11, 2016.
- INE. (2016a). *Encuesta de condiciones de vida. Año 2015*.
<http://www.ine.es/prensa/np969.pdf>. Accessed September 11, 2016.
- INE. (2016b). *INEbase*.
<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t20/e245/&file=inebase>.
Accessed September 11, 2016.
- Kenworthy, J. B., & Jones, J. (2009). The roles of group importance and anxiety in predicting depersonalized ingroup trust. *Group Processes and Intergroup Relations*, 12(2), 227-239. doi:10.1177/1368430208101058

Chapter 2

- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004. doi: 10.1037/a0016357
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: how the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572. doi: 10.1037/a0028756
- Kraus, M., & Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass*, 6(9), 642-656. doi: 10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x
- Lachman, M. E., & Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(3), 763-773. doi: 10.1037//0022-3514.74.3.763
- Lamont, M. (2000). *The dignity of working men: Morality and the boundaries of race, class, and immigration*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- McAllister, D. J. (1995). Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38(1), 24-59. doi: 10.2307/256727
- Moya, M., Bearns, C., & Fiske, S. T. (2011). *Social class, trust, and life aspirations*. Paper presented at 16th European Association of Social Psychology General Meeting, Stockholm, Sweden, July 12-16, 2011.
- Oakes, J. M., & Rossi, R. H. (2003). The measurement of SES in health research: Current practice and steps toward a new approach. *Social Science and Medicine*, 56(4), 769-784. doi:10.1016/S0277-9536(02)00073-4

- OECD. (2009). *Education at a glance 2009. OECD indicators*.
<http://www.oecd.org/education/skills-beyond-school/43636332.pdf>. Accessed
 September 11, 2016.
- Ostrove, J. M., Adler, N. E., Kuppermann, M., & Washington, A. E. (2000). Objective
 and subjective assessments of socioeconomic status and their relationship to
 self-rated health in an ethnically diverse sample of pregnant women. *Health
 Psychology, 19*(6), 613-618.
- Pew Research. (2007). *Americans and social trust: Who, where and why*. Washington,
 DC: PEW.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côte, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less,
 giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of
 Personality and Social Psychology, 99*(5), 771-784. doi:10.1037/a0020092
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American
 Psychologist, 35*(1), 1-7. doi:10.1037/0003-066X.35.1.1
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after
 all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review, 23*(3),
 393-404. doi:10.5465/AMR.1998.926617
- Rudolph, T. J., & Evans, J. (2005). Political trust, ideology, and public support for
 government spending. *American Journal of Political Science, 49* (3), 660-671.
 doi:10.1111/j.1540-5907.2005.00148.x
- Shaw, R. B. (1997). *Trust in the balance: Building successful organizations on results,
 integrity, and concern*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Simmel, G. (1950). *The sociology of Georg Simmel*. Glencoe, IL: Free Press.
- Smith, S. S. (2010). Race and trust. *Annual Review of Sociology, 26*, 453-475. doi:
 10.1146/annurev.soc.012809.102526

Chapter 2

- Stafford, M., Bartley, M., Marmot, M., Boreham, R., Thomas, R., & Wilkinson, R. (2004). Neighbourhood social cohesion and health: Investigating associations and possible mechanisms. In A. Morgan & C. Swann (Eds.), *Social capital for health: Issues of definition, measurement and links to health*. London: Health Development Agency.
- Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion, 12*(3), 449-459. doi: 10.1037/a0026508
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Townsend, S. S. M. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(5), 814–830. doi: 10.1037/0022-3514.93.5.814
- Tan, J. H. W., & Vogel, C. (2008). Religion and trust: An experimental study. *Journal of Economic Psychology, 29*(6), 832-848.
- Uleman, J. S., Rhee, E., Bardoliwalla, N., Semin, G., & Toyama, M. (2000). The relational self: Closeness to ingroups depends on who they are, culture, and the type of closeness. *Asian Journal of Social Psychology, 3*(1), 1-17. doi: 10.1111/1467-839X.00052
- Uslaner, E. M. (2002). *The moral foundations of trust*. New York: Cambridge University Press.
- Van Lange, P. A. M. (2015). Generalized trust: Lessons from genetics and culture. *Current Directions in Psychological Science, 24*(1), 71-76. doi: 10.1177/0963721414552473
- Whiteley, P. F. (1999). The origins of social capital. In J. van Deth, M. Maraffi, K. Newton, & P. Whiteley (Eds.), *Social capital and European democracy* (pp. 25-44). London: Routledge.

- Yamagishi, T. (1986). The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*(1), 110-116. doi:10.1037/0022-3514.51.1.110
- Yamagishi, T. (1998). *The structure of trust: The evolutionary games of mind and society*. Tokyo: Tokyo University Press.
- Yamagishi, T., Cook, K. S., & Watabe, M. (1998). Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*, *104*(1), 165-194.
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, *18*(2), 129-166. doi: 10.1007/BF02249397
- Yuki, M., Maddux, W.W., Brewer, M.B., & Takemura, K. (2005). Cultural differences in relationship and group-based trust. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *31*(1), 48-62. doi: 10.1177/0146167204271305

Chapter 3

*Do Economic Crises Always Undermine Trust
in Others? The Case of Generalized,
Interpersonal, and In-Group Trust*

Do Economic Crises Always Undermine Trust in Others? The Case of Generalized, Interpersonal, and In-Group Trust

Ginés Navarro-Carrillo¹

Inmaculada Valor-Segura¹

Luis M. Lozano²

Miguel Moya¹

¹ Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCyC),

Departamento de Psicología Social, Facultad de Psicología,

Universidad de Granada

² Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCyC),

Departamento de Metodología de las Ciencias del Comportamiento,

Facultad de Psicología,

Universidad de Granada

Abstract

After the global economic collapse triggered by the Great Recession, there has been an increased interest in the potential psychological implications of periods of economic decline. Recent evidence suggests that negative personal experiences linked to the economic crisis may lead to diminished generalized trust (i.e., the belief that most of the people of the society are honest and can be trusted). Adding to the growing literature on the psychological consequences of the economic crisis, we propose that the perceived personal impact of the economic crisis not only would undermine generalized trust but also may lead to increased interpersonal trust (i.e., directed to specific and close people) and depersonalized in-group trust (i.e., directed to individuals who, while strangers, belong to the same group [e.g., social class]). Across three studies ($N = 1379$), we tested these central hypotheses and ascertained whether the perceived personal impact of the crisis would predict these types of trust (assessed using questionnaire and behavioral measures) independent of individuals' socioeconomic status. Non-experimental data from Study 1 revealed that a higher perceived personal impact of the crisis is related to lower levels of generalized trust and higher levels of interpersonal trust. These effects were independent of participants' socioeconomic status. Non-experimental data from Study 2 replicated the findings obtained in Study 1 and also showed a positive association between the perceived personal impact of the crisis and depersonalized in-group trust. This pattern of results emerged even after controlling for socioeconomic status, gender, age, political orientation, religiosity, and unemployment status. In Study 3, using an experimental design, we found that the salience of a possible economic downturn led to decreased generalized trust and increased interpersonal and depersonalized in-group trust—*independently of socioeconomic status*—compared with the control condition. These results challenge the conventional wisdom that economic

crises invariably undermine trust in others. The implications of the present research as well as future research directions are discussed.

Keywords: Economic crisis, Great Recession, trust, generalized trust, interpersonal trust, depersonalized in-group trust.

When considering the gravity of its consequences, the current economic crisis, ultimately resulting from the financial crisis originating in the United States at the beginning of 2008, has been continuously equated with the Great Depression in the 1930s (Grusky, Western, & Wimer, 2011). Although its effects are global, certain countries have been more impacted than others. In the case of Europe, countries such as Portugal, Greece, Italy and Spain have been particularly affected by this context of widespread economic enfeeblement. In Spain, after a decade marked by economic expansion, the signs of incipient economic collapse became apparent with the fall of the housing market in 2007 (Gili, Roca, Basu, McKee, & Stuckler, 2013). Since the second quarter of 2008, the GDP started to fall, thus marking the beginning of a recessionary economic period (Lopez-Bernal, Gasparrini, Artundo, & McKee, 2013). This economic crisis, triggered partly by the international financial crisis, which had its epicenter in the United States (Carballo-Cruz, 2011), caused (and continues to cause) a marked increase in social vulnerability in Spain. For example, poverty, unemployment and inequality have dramatically increased during this time (López-Jiménez & Renes, 2011). Concretely, in 2016, the percentage of people at risk of poverty reached 22.3% (INE, 2017a). In the case of unemployment, the national average in 2007, that is, before the crisis, was 8.42%, while ten years later, it was 18.75% (INE, 2017b). Moreover, Spain is one of the European countries that has experienced the largest increase in inequality since the beginning of the recession (in 2015, the richest 1% of the Spanish population owned as much wealth as the poorest 80%; Oxfam, 2016).

Apart from its economic consequences, the crisis affects many areas of social life, rendering the study of its psychosocial effects undeniably relevant. However, scarce empirical evidence on the psychological consequences of this period of economic instability is available. The relationship between the perceived personal impact of the

economic crisis and trust in others, a central social motivation (Fiske, 2004), is analyzed in this article. In our research, we examine whether the perceived economic threat related to the Spanish economic crisis affects different types of trust (generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized in-group trust). More specifically, we test the hypothesis that greater perceived personal impact of the crisis affects trust in others differentially. We postulate that greater perceived impact of the economic crisis would undermine generalized trust on the one hand and increase interpersonal trust and depersonalized in-group trust levels on the other.

Trust

Trust can be defined in many ways, mainly depending on the discipline from which it is studied. Psychologists tend to define it as a set of interrelated cognitive processes, attitudes and beliefs regarding a psychological state of vulnerability or risk derived from the uncertainty associated with the future intentions and actions of those on whom one depends (Kramer, 1999). Thus, some definitions of trust emphasize the expectations and predictability of the behavior of other individuals during social interactions (McAllister, 1995). In this line, Rousseau, Sitkin, Burt, and Camerer (1998) defined trust as “a psychological state comprising the intention to accept vulnerability based upon positive expectations of the intentions or behavior of another” (p. 395). Other authors state that trust includes expectations regarding the good intentions of other people in situations singled out by a conflict between collective interests and the self (Yamagishi, 2011). Following this author, trust includes expectations of experiencing behaviors that are favorable to our interests in a social situation characterized by uncertainty. It is evident from the above that in contexts that favor vulnerability and uncertainty, trust (i.e., expectations regarding how others will behave toward us) plays a crucial role (Simpson, 2007).

Trusting others is essential for myriad reasons. Trust promotes the development of mutual cooperation and results in a greater commitment to and satisfaction with relationships (Balliet & Van Lange, 2013; Fitzpatrick & Lafontaine, 2017). It also improves the conditions of everyday life at the individual and interpersonal levels because people with greater trust are more successful in the social sphere and tend to be less vengeful, resentful and solitary in comparison to those who trust others to a lesser extent (see Fiske, 2004). Trust is also associated with lower levels of social anxiety (Kaplan, Levinson, Rodebaugh, Menatti, & Weeks, 2015), better physical health (Schneider, Konijn, Righetti, & Rusbult, 2011) and higher personal well-being (Helliwell & Wang, 2011). It is important to mention that the positive effects of trust in others are not limited exclusively to the individual level. For instance, in the organizational field, trust promotes cooperative behavior, reduces conflict and favors the deployment of effective responses to crises (Rousseau et al., 1998). At the group level, it promotes cohesion among its members, whereas at the social level, a society with greater levels of trust and general reciprocity is more efficient than a distrustful society (Putnam, 2000). Thus, “a nation’s well-being, as well as its ability to compete, is conditioned by a single, pervasive cultural characteristic: the level of trust inherent in the society” (Fukuyama, 1995, p.7). Consistent with the foregoing, Knack and Keefer (1997) found a positive correlation between trust and GDP. Similarly, Bjørnskov and Méon (2013) indicated that trust determines the quality and proper functioning of legal and bureaucratic institutions. Thus, trust relates to optimal personal and social functioning.

Much of the literature on trust has traditionally focused on the study of the determinants and consequences of a particular type of trust: generalized trust. This form of trust expresses the idea that the behavior of others, whose identity is unspecified, is

honest (Fukuyama, 1995). However, it seems that when people respond to a standard survey item on this type of trust (i.e., "Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?"), they are usually thinking about out-group members (Delhey, Newton, & Welzel, 2011). Interest in studying other types of trust, such as interpersonal (or particularistic) trust and depersonalized in-group trust (e.g., Fiske, Moya, Russell, & Bearns, 2012; Fritsche et al., 2017; Kenworthy & Jones, 2009; Navarro-Carrillo, Valor-Segura, & Moya, 2018), has recently increased. The latter form of trust (i.e., depersonalized in-group trust) is directed toward individuals who, while strangers, belong to common categories. Numerous situations in different social contexts entail trusting (or not) individuals regarding whom we have little information. In this scenario, knowing that a person (or persons) belongs to our in-group could tilt the balance in favor of trusting, even if this fact is the only thing we know about them (see Kenworthy & Jones, 2009). However, while generalized trust is directed to a stranger, that is, someone regarding whom we have no information and with whom we have no relationships, interpersonal trust relates to close people with interpersonal relationships (e.g., acquaintances, family, friends, etc.; Navarro-Carrillo et al., 2018; Yamagishi & Yamagishi, 1994). By being primarily focused on someone you are close with and know well, this trust facilitates defining with greater accuracy the possible response of these types of partners toward oneself, thus decreasing social uncertainty (Yamagishi, Kikuchi, & Kosugi, 1999). Igarashi et al. (2008) established a distinction between the consequences of particularistic (i.e., interpersonal) and generalized trust. For these authors, particularistic trust can help people maintain social relations once they have been created because the emotional connection typical of this trust may help in maintaining secure and committed social relations. By contrast, generalized trust promotes the approach and nearness to other

people to create social relations, regardless of whether prior interpersonal relationships exist. Therefore, because most people are considered to be worthy of trust, there should be no difficulty in establishing relations with them, expanding beyond the circles formed by relatives and friends and, in this manner, enabling economic and social opportunities (Yamagishi, Cook, & Watabe, 1998). In this regard, Van Lange (2015) suggests that generalized trust plays a central role in promoting, establishing and maintaining cooperation. In short, although interpersonal trust may reinforce the commitment to social relations, it will most likely not encourage people to create new relations and seek new social opportunities.

Economic crisis and trust

Different studies have shown that increasing levels of economic inequality, one of the striking consequences of the economic crisis (OECD, 2014), are negatively related to generalized trust (e.g., Buttrick & Oishi, 2017; Wilkinson & Pickett, 2009). However, there is little research on the direct consequences of suffering the effects of the economic crisis on generalized trust. The few studies that exist have shown that adverse personal experiences related to the financial crisis contribute to reducing generalized trust (van der Crujisen, de Haan, & Jansen, 2016). Indeed, groups confront one another when resources seem to be scarce, and as a likely result, they trust each other less (Fiske et al., 2012). In addition, given that trust involves a degree of risk due to the possible betrayal by others (Yamagishi, 2011), it makes sense to think that those people most threatened by the crisis may have lower levels of generalized trust. Additionally, a positive relationship between social class and generalized trust has been found (e.g., Alesina & La Ferrara, 2002; Gheorghiu, Vignoles, & Smith, 2009), which suggests that economically favorable contexts favor generalized trust, while unfavorable ones do the opposite.

However, will the economic crisis affect interpersonal and in-group trust in much the same way that it would affect generalized trust? To the best of our knowledge, there is no research that directly analyzes these effects. Nonetheless, there is indirect evidence that permits us to infer that the effects of the economic crisis on these types of trust will not develop in the same direction as they do for generalized trust. Thus, for example, it has been reported that interpersonal trust and in-group trust (within one's own social class) were higher among individuals with lower socioeconomic resources (Navarro-Carrillo et al., 2018). People affected by the economic crisis are able to access a smaller network of economic and material support, which translates into a greater need for social support and security. Consequently, it is likely that they experience increased levels of interpersonal trust, which, in turn, provides certainty and stability (Yamagishi & Yamagishi, 1994). That is, people who are more adversely affected by the crisis may tend to maintain safe interpersonal relations with close and familiar people to reduce uncertainty and ensure the protection of their limited resources in a general context of vulnerability and risk. In a similar vein, trusting people who belong to our in-group may help mitigate the negative consequences arising from states of personal uncertainty (Hogg, 2007). Therefore, this type of trust may increase when an individual is negatively affected by the economic crisis (Fritsche et al., 2017).

In short, we hypothesize that greater perceived personal impact of the crisis would relate with lower generalized trust on the one hand and with greater interpersonal and in-group class trust on the other. These hypotheses are tested in three studies: one with a university sample (Study 1) and two with general population samples (Studies 2 and 3). In the first two, we used a non-experimental design and assessed trust through questionnaires, whereas in the third, we followed an experimental strategy and examined trust through behavioral measures (i.e., a trust game).

Study 1

This study aimed to verify the expected pattern of relationships between the perceived personal impact of the economic crisis and trust in others (generalized, interpersonal, and depersonalized in-group). To rule out possible alternative explanations for the results and given that previous studies have shown socioeconomic status to be associated with these trust types (Navarro-Carrillo et al., 2018), we also sought to determine if the hypothesized relationships existed independently of the participants' socioeconomic status.

Materials and Methods

Participants

Three hundred sixty-seven individuals (270 female, 91 men, 6 unreported) with a mean age of 21.26 years ($SD = 3.78$; range from 18 to 50) who were pursuing university studies at the time participated in this study. None of the participants quit the study (Table 1 displays socio-demographic characteristics for participants' socioeconomic status).

Procedure

Two trained evaluators requested the participants' collaboration and informed them of the estimated duration (approximately 15 minutes) and the strict compliance with the principles of confidentiality and anonymity regarding their responses. The sample was obtained through an incidental sampling procedure. The participants completed the questionnaire booklet individually and voluntarily in different study centers and study areas belonging to a university located in a southeast Spanish city under the direct supervision of the evaluators. The city that is home to this university, with approximately 236,000 inhabitants, is located in one of the Spanish regions most

affected by the economic crisis (its unemployment rate in 2017 was 25.66% [INE, 2017c], which is significantly higher than that in 2007 [10.60%], i.e., prior to the crisis). All of the participants were undergraduate students and were volunteers, so no monetary or academic incentives were provided for participation. Finally, participants were fully debriefed and thanked. This study is part of a research project approved by the Ethical Committee of the University of Granada. All participants provided informed written consent in accordance with the Declaration of Helsinki.

Measures

Generalized trust. We used the Yamagishi and Yamagishi's (1994) General Trust Scale. This instrument consists of a total of 6 items (e.g., "Most people are basically honest"), with a 5-point Likert-type response format ranging from 1 (*strongly disagree*) to 5 (*strongly agree*). All the items of this scale are worded in a positive fashion. An average score was calculated. Higher scores in this measure reflect higher levels of generalized trust ($\alpha = .71$).

Interpersonal trust. A measure that assesses trust in close people was administered (Moya, Bearns, & Fiske, 2011). It consists of 5 items (e.g., "I only trust the people who I know personally"). Scores were provided on a five-point Likert scale ranging from 1 (*strongly disagree*) to 5 (*strongly agree*). All the items of this instrument are worded in a positive fashion. An average score was calculated. Higher scores indicate a greater interpersonal trust ($\alpha = .74$).

Table 1. Demographic information corresponding to participants' socioeconomic status across all studies.

<i>Variable</i>	Study 1		Study 2		Study 3	
	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%	<i>n</i>	%
Family income						
< 1.000 €	45	12.3	279	34.4	23	11.5
1.000€ - 2.000€	139	37.9	328	40.4	85	42.5
2.000€ - 3.000€	82	22.3	123	15.1	46	23
3.000€ - 4.000€	49	13.4	47	5.8	19	9.5
4.000€ - 5.000€	15	4.1	16	2	11	5.5
> 5.000€	13	3.5	19	2.3	4	2
Not reported	24	6.5	-	-	12	6
Maternal education						
Primary school	75	20.4				
Secondary education/ School graduate	87	23.7				
Vocational training	55	15				
High school/Diploma	29	7.9				
University not completed	14	3.8				
University completed	98	26.7				
Doctorate	-	-				
Not reported	9	2.5				
Paternal education						
Primary school	82	22.3				
Secondary education/ School graduate	62	16.9				
Vocational training	48	13.1				
High school/Diploma	44	12				
University not completed	24	6.5				
University completed	97	26.4				
Doctorate						
Not reported	10	2.7				
Participant education						
Primary school			35	4.3	19	9.5
Secondary education/ School graduate			87	10.7	25	12.5
Vocational training			122	15	22	11
High school/Diploma			59	7.3	26	13
University not completed			129	15.9	34	17
University completed			367	45.2	71	35.5
Doctorate			13	1.6	-	-
Not reported			-	-	3	1.5

Depersonalized in-group trust. We used a 3-item measure developed by Kenworthy and Jones (2009), adapted to participants' social class as the in-group (e.g., "I trust all members of my social class background"), in addition to a further item ("For me, everyone who belongs to my social class is trustworthy"). The answer format is a Likert-type scale with five options ranging from 1 (*totally disagree*) to 5 (*totally agree*). As in the case of the previous instruments, this measure does not include reversed items. An average score was calculated. Higher scores reflect increased depersonalized in-group trust ($\alpha = .80$).

Socioeconomic status (SES). Participants' SES was operationalized based on family income and parental education (Kraus, Piff, & Keltner, 2009). Monthly family income was coded into six categories: (a) under 1.000€; (b) 1.000-2.000€; (c) 2.000-3.000€; (d) 3.000-4.000€; (e) between 4.000-5.000€; and (f) over 5.000€. We assigned a code number from 1 to 6 to each category. Thus, higher numbers indicated greater family income. Parental educational attainment was coded into seven categories: (a) Primary school; (b) Secondary education/School graduate; (c) Vocational training; (d) High school/Diploma; (e) University not completed; (f) University completed; and (g) Doctorate. Educational level was scored from 1 to 7, with higher numbers indicating greater parental educational attainment. Lastly, scores on family income and parental educational level were standardized and summed to obtain a composite measure of SES.

Perceived impact of the economic crisis. A measure that assesses whether people descended in the social hierarchy due to the economic crisis was administered (Fritsche et al., 2017): "Faced with the current economic situation and thinking about your and your family's situation, do you believe that the economic crisis has made you descend in the social scale? Please mark the option that best reflects your current situation". The items used were as follows: (1) *Yes, I used to be in the upper class, and now I am in the*

upper-middle class; (2) Yes, I used to be in the upper-middle class, and now I am in the middle class; (3) Yes, I used to be in the middle class, and now I am in the lower-middle class; (4) Yes, I used to be in the lower-middle class, and now I am in the lower class; (5) Yes, I used to be in the lower class, and now I am in a very delicate situation, dreading a fall into poverty; (6) No, the crisis has not made me descend in the social scale; (7) No, the crisis has made me ascend in the social scale; and (8) I prefer not to answer. Two groups were created from the responses obtained: the first comprised those who reported having descended in the social ladder (response categories 1-5), and the second comprised those who had not undergone any changes or had climbed the social scale (response categories 6-7). Table 2 lists the frequencies corresponding to descending/not descending in the social class hierarchy during the crisis.

Results

Descending/Not descending in the social ladder as a result of the economic crisis

As shown in Table 2, nearly half of the participants (45.7%) descended the social ladder due to the economic crisis. Conversely, 50.6% of participants expressed not having descended the social ladder as a consequence of the crisis.

Table 2. Frequencies of descending/not descending in the social scale as a result of the economic crisis.

Faced with the current economic situation and thinking about your and your family's situation, do you believe that the economic crisis have made you descend in the social scale?	<i>n</i>	%
1. Yes, I used to be in the upper class, and now I am in the upper-middle class.	2	0.5
2. Yes, I used to be in the upper-middle class, and now I am in the middle class.	61	16.6
3. Yes, I used to be in the middle class, and now I am in the lower-middle class.	82	22.3
4. Yes, I used to be in the lower-middle class, and now I am in the lower class.	18	4.9
5. Yes, I used to be in the lower class, and now I am in a very delicate situation, dreading a fall into poverty.	5	1.4
6. No, the crisis has not made me descend in the social scale.	184	50.1
7. No, the crisis has made me ascend in the social scale.	2	0.5
8. I prefer not to answer.	6	1.6
Not reported.	7	1.9
Personal socioeconomic descent (1-5)	168	45.7
Non descent (6-7)	186	50.6

Descriptive statistics and bivariate correlations

Table 3 presents the descriptive statistics and the bivariate correlations between measures of trust, SES, and perceived personal impact of the crisis. As shown, SES was significantly (and negatively) associated with depersonalized in-group trust. On the other hand, the perceived impact measure significantly correlated with generalized trust and interpersonal trust, although it was not significantly related to depersonalized in-group trust. Specifically, participants who perceive themselves as adversely affected by

the crisis reported lower levels of generalized trust and higher levels of interpersonal trust. Generalized trust was negatively associated with interpersonal trust and positively with depersonalized in-group trust; interpersonal trust and depersonalized in-group trust were positively correlated.

Table 3. Descriptive statistics and bivariate correlations between measures of generalized trust, interpersonal trust, depersonalized in-group trust, socioeconomic status, and perceived impact of the crisis (Study 1).

Variable	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5
1. Generalized trust	2.98	0.55	-				
2. Interpersonal trust	3.18	0.72	-.36***	-			
3. In-group SES trust	1.65	0.67	.21***	.12*	-		
4. SES	-	-	.06	-.01	-.32***	-	
5. Perceived impact EC	-	-	.11*	-.12*	.04	.17**	-

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis. ^aEconomic descent = 0, Non economic descent = 1.
* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Effect of the perceived impact of the economic crisis on the different types of trust

MANCOVA was performed, involving an independent variable with two levels (perceived impact of the economic crisis: descending and maintaining/ascending the social ladder), generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized in-group trust as dependent variables, and the composite measure of participants' SES as a covariate.

The multivariate test results were significant for the perceived impact of the crisis, $F(3,320) = 3.26$, $p = .022$, *Wilks' λ* = .970, $\eta^2 = .030$, and for SES, $F(3,320) = 16.63$, $p < .001$, *Wilks' λ* = .865, $\eta^2 = .135$. More specifically, the results revealed a main effect of the perceived impact of the economic crisis on generalized trust, $F(1, 322) = 4.26$, $p = .040$, $\eta^2 = .013$. Participants who descended the social ladder as a result of the crisis had lower levels of generalized trust ($M = 2.90$, $SD = 0.59$) compared with participants who were not adversely affected by the crisis ($M = 3.04$, $SD = 0.52$). The

analysis also showed a main effect of the perceived impact of the economic crisis on interpersonal trust, $F(1,322) = 4.92, p = .027, \eta^2 = .015$, indicating greater interpersonal trust among those participants who fell in the social hierarchy due to the crisis ($M = 3.29, SD = 0.71$) compared to those who maintained or climbed positions ($M = 3.11, SD = 0.73$). No differences were found in depersonalized in-group trust, $F(1, 322) = 3.29, p = .071, \eta^2 = .010$, based on the perceived impact of the economic crisis.¹ Concerning the effects of the covariate (i.e., SES), the results did not show a significant effect of SES on generalized trust, $F(1, 322) = 0.49, p = .483, \eta^2 = .002$, or on interpersonal trust, $F(1, 322) = 0.07, p = .789, \eta^2 < .001$. They showed a significant effect of the covariate on depersonalized in-group trust, $F(1, 322) = 39.34, p < .001, \eta^2 = .109$.

Discussion

Although it has been suggested that periods of crisis or economic instability undermine generalized trust (e.g., van der Crujisen et al., 2016), little is known regarding how economic crises or economic downturns may affect other types of personal trust. The results of this study provide promising support for the hypothesis that the perceived personal impact of the economic crisis is differentially linked with trust in others depending on the “trustee” considered. Specifically, the more that participants are affected by the crisis, the lower their generalized trust and the greater their trust in people they know (i.e., interpersonal trust). In addition, the data showed that this effect is independent from the participants’ SES. Although other studies have reported differences in in-group social class trust depending on whether the crisis affected them with greater or lesser intensity (Fritsche et al., 2017), no such differences were found in this case. One possible explanation is that belonging to this specific group (i.e., social class), in spite of constituting a relevant category in times of economic hardship (Moya & Fiske, 2017), may be barely relevant for the university population.

Chapter 3

Also, it is worth mentioning that, even though the perceived impact measure used captures whether participants have descended (or not) in the social hierarchy, it does not allow assessing whether they have fallen more than one level due to the crisis. This last fact, as well as the status of the participants, leads us to consider the need for similar research on the general Spanish population.

Study 2

This study aimed to replicate the results of Study 1 in a large and diverse sample of the Spanish general population. In addition to controlling for SES, we controlled for other socio-demographic and ideological factors likely to affect trust, such as marital status, religion and political orientation. In this regard, previous research has found that individuals' political ideology can modulate their trust (Hernandez & Minor, 2015) and that propensity to trust others is greater among married men and women (Lindström, 2012) and non-religious people (Berggren & Bjørnskov, 2011). In addition, given that the increase in unemployment is one of the most important consequences of the economic crisis in Spain (López-Jiménez & Renes, 2011), we also included this variable in the regression equations. By accounting for several socio-demographic and ideological characteristics, we aimed at determining the unique contribution of the perceived personal impact of the economic crisis to trust in others.

Materials and Methods

Participants

A total of 1,030 participants were recruited. Of those participants, 218 were not included in the analyses because, although they accessed the survey, they did not complete all of the main measures and quit the survey during the task. Thus, our final sample included 812 Spanish adults (584 women and 228 men) aged between 18 and 64 years ($M = 31.74$, $SD = 9.53$). Most participants were single (68%); 25.9% were

married; 5.7% were divorced; and 0.5% widowers. Regarding occupation, the majority of the sample consisted of employed people (42.4%), followed by unemployed (32.3%), students (24%) and pensioners (1.4%). The demographic characteristics for the SES of the participants can be found in Table 1.

Procedure

The participants were provided with the same information as those in Study 1. In this case, however, the participants completed an online questionnaire. This questionnaire was disseminated through different networks and social platforms (e.g., Facebook). In this study, the participants entered a 100€ prize drawing by completing the questionnaire online. Finally, after thanking them for their participation, we provided the participants with the e-mail address of one of the researchers responsible for the study in case they required additional information. The present study is also part of a research project approved by the Ethical Committee of the University of Granada. All participants gave informed written consent in accordance with the Declaration of Helsinki.

Measures

Generalized trust, interpersonal trust, and depersonalized in-group trust. The measures of generalized trust ($\alpha = .73$), interpersonal trust ($\alpha = .66$) and depersonalized in-group trust ($\alpha = .73$) were identical to those administered in the previous study.

Political ideology. The participants indicated their political orientation in a Likert-type scale ranging from 0 (*left wing*) to 10 (*right wing*).

Religiosity. Participants reported the degree to which they considered themselves to be religious using a Likert-type scale whose values ranged from 1 (*not religious*) to 7 (*extremely religious*).

Socioeconomic status (SES). SES was examined in the same way as in Study 1. However, in this study, this variable was operationalized taking into account the participants' educational level in addition to monthly family income. These two scores were standardized. Then, a sum score was calculated.

Perceived impact of the economic crisis. The Financial Threat Scale (FTS; Marjanovic, Greenglass, Fiksenbaum, & Bell, 2013) was used. This instrument, adapted to the current context of the economic crisis in Spain ("Considering the economic crisis in Spain, indicate how you feel regarding your current financial situation by answering the following questions"), evaluates the participants' perceived threat in relation to their current personal finances. It comprises a total of five items (e.g., "How much do you feel at risk?") in a Likert-type response format, with scores ranging from 1 (*not at all*) to 5 (*a great deal*). This scale was used instead of the one used in Study 1 as a design improvement. The FTS has the proper number of alternatives (Lozano, García-Cueto, & Muñoz, 2008), and all the items are worded in a positive fashion, which produces better psychometric properties in the scale (Suárez-Álvarez et al., 2018). An average score was calculated. Higher scores mean a greater perceived personal impact of the economic crisis ($\alpha = .88$).

Results

Descriptive statistics and bivariate correlations

Table 4 presents the descriptive statistics and correlation patterns among the different types of trust, political ideology, religiosity, SES and perceived impact of the economic crisis. SES was positively correlated with generalized trust. The lower that the SES of a participant was, the greater the perceived personal impact of the economic crisis. In addition, as participants felt more affected by the crisis, they showed lower generalized trust and higher interpersonal trust and depersonalized in-group trust. As in

Study 1, generalized trust and depersonalized in-group trust correlated positively. We also found a positive correlation between interpersonal trust and depersonalized in-group trust. Finally, although the association between generalized trust and interpersonal trust was negative, it did not reach statistical significance.

Table 4. Descriptive statistics and bivariate correlations between measures of generalized trust, interpersonal trust, depersonalized in-group trust, political orientation, religiosity, socioeconomic status, and perceived impact of the crisis (Study 2).

Variable	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7
1. Generalized trust	2.84	0.66	-						
2. Interpersonal trust	2.99	0.74	-.06	-					
3. In-group SES trust	1.82	0.75	.25***	.22***	-				
4. Political orientation	4.19	2.11	-.02	.04	-.08*	-			
5. Religiosity	3.39	2.46	.05	.03	-.02	.42***	-		
6. SES	-	-	.15***	-.02	-.06	.06	-.03	-	
7. Perceived impact EC	3.45	0.98	-.16***	.09*	.10**	-.10**	-.07	-.26***	-

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis.

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Effect of the perceived impact of the economic crisis on the different types of trust

To examine the perceived impact of the economic crisis on the different types of trust (generalized, interpersonal and depersonalized in-group) and whether this effect was independent from certain socio-demographic and ideological characteristics, three hierarchical multiple regression analyses (one for each type of trust as criterion variables) were performed. In the first step of the analyses, the following variables were included: gender (0 = woman, 1 = man), age, marital status (0 = single, 1 = married), political ideology, religiosity, SES and, finally, employment status (0 = not

unemployed, 1 = unemployed). In the second step, the perceived personal impact of the economic crisis was introduced.

Generalized trust

Model 1, which included the different socio-demographic and ideological variables, was significant, $F(7, 795) = 5.501, p < .001$. Specifically, the higher the age ($\beta = .114, p = .005$) and SES ($\beta = .164, p < .001$), the greater the generalized trust was. Model 2, $F(8, 794) = 6.427, p < .001$, showed that a higher perceived personal impact of the economic crisis was indicative of lower generalized trust ($\beta = -.131, p < .001$). The inclusion of this variable in the regression equation explained an additional 1.5% of the variance in levels of generalized trust, $F(1, 794) = 12.358, p < .001$.

Table 5. Summary of hierarchical regression analysis for variables predicting generalized trust (Study 2).

<i>Predictor</i>	Model 1			Model 2		
	β	C.I. (95%)	<i>p</i>	β	C.I. (95%)	<i>p</i>
Step 1						
Gender ^a	-.042	[-.162, .039]	.230	-.053	[-.179, .022]	.126
Age	.114	[.023, .128]	.005	.113	[.022, .127]	.005
Marital Status ^b	.030	[-.077, .166]	.471	.014	[-.100, .142]	.735
Political Orientation	-.066	[-.094, .006]	.086	-.072	[-.098, .002]	.059
Religiosity	.067	[-.006, .095]	.083	.064	[-.008, .092]	.100
SES	.164	[.037, .096]	<.001	.140	[.027, .087]	<.001
Employment Status ^c	-.013	[-.122, .084]	.720	.020	[-.078, .134]	.607
Step 2						
Perceived Impact EC				-.131	[-.135, -.038]	<.001
R^2	.046			.061		
<i>Adjusted R</i> ²	.038			.051		
<i>F</i>	5.501***			6.427***		
ΔR^2				.015		
ΔF				12.358***		

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis. ^aWoman = 0, Man = 1; ^bUnmarried = 0, Married = 1. ^cNot unemployed = 0, Unemployed = 1. * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Interpersonal trust

As with generalized trust, socio-demographic and ideological variables significantly predicted interpersonal trust, $F(7, 795) = 2.686, p = .009$ (Table 6). More specifically, younger ($\beta = -.134, p = .001$) and married people ($\beta = .099, p = .018$) had greater interpersonal trust. In the second step, the incorporation of the perceived personal impact of the economic crisis in the regression equation explained an additional 0.9% of the variance in interpersonal trust, $F(1, 794) = 7.440, p = .007$. The model significantly predicted interpersonal trust, $F(8, 794) = 3.300, p = .001$ (Table 6, Model 2). Greater perceived impact of the crisis was associated with greater interpersonal trust ($\beta = .103, p = .007$).

Table 6. Summary of hierarchical regression analysis for variables predicting interpersonal trust (Study 2).

<i>Predictor</i>	Model 1			Model 2		
	β	C.I. (95%)	<i>p</i>	β	C.I. (95%)	<i>p</i>
Step 1						
Gender ^a	.067	[-.004, .226]	.058	.076	[-.011, .241]	.032
Age	-.134	[-.159, -.040]	.001	-.133	[-.158, -.039]	.001
Marital Status ^b	.099	[.029, .306]	.018	.111	[.050, .327]	.008
Political Orientation	.044	[-.024, .090]	.256	.049	[-.020, .093]	.208
Religiosity	.007	[-.052, .063]	.850	.010	[-.050, .065]	.790
SES	-.015	[-.041, .027]	.693	.004	[-.032, .036]	.918
Employment Status ^c	.058	[-.025, .211]	.122	.032	[-.069, .173]	.403
Step 2						
Perceived Impact EC				.103	[.022, .132]	.007
R^2	.023			.032		
<i>Adjusted R</i> ²	.015			.022		
F	2.686**			3.300**		
ΔR^2				.009		
ΔF				7.440**		

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis. ^aWoman = 0, Man = 1; ^bUnmarried = 0, Married = 1. ^cNot unemployed = 0, Unemployed = 1.

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Depersonalized in-group trust

Socio-demographic and ideological characteristics did not predict depersonalized in-group trust in Model 1, $F(7, 795) = 1.837, p = .077$ (Table 7, Model 1). However, Model 2 did so, $F(8, 794) = 2.203, p = .025$. The higher that the perceived personal impact of the economic crisis was, the greater the in-group trust ($\beta = .083, p = .030$). In this second step, the amount of explained variance of depersonalized in-group trust increased by 0.6%. This increase was statistically significant, $F(1, 794) = 4.703, p = .030$.²

Table 7. Summary of hierarchical regression analysis for variables predicting depersonalized in-group trust (Study 2).

<i>Predictor</i>	Model 1			Model 2		
	β	C.I. (95%)	<i>p</i>	β	C.I. (95%)	<i>p</i>
Step 1						
Gender ^a	.071	[.003, .235]	.045	.079	[-.014, .247]	.028
Age	.014	[-.050, .071]	.725	.015	[-.049, .072]	.714
Marital Status ^b	-.010	[-.157, .123]	.809	<.001	[-.141, .140]	.996
Political Orientation	-.073	[-.113, .003]	.062	-.069	[-.110, .005]	.076
Religiosity	.008	[-.052, .064]	.839	.010	[-.050, .066]	.791
SES	-.046	[-.055, .013]	.221	-.031	[-.049, .020]	.416
Employment Status ^c	.048	[-.043, .196]	.208	.027	[-.079, .166]	.490
Step 2						
Perceived Impact EC				.083	[.006, .118]	.030
R^2	.016			.022		
<i>Adjusted R</i> ²	.007			.012		
F	1.837			2.203*		
ΔR^2				.006		
ΔF				4.703*		

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis. ^aWoman = 0, Man = 1; ^bUnmarried = 0, Married = 1. ^cNot unemployed = 0, Unemployed = 1.

* $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Discussion

Study 2 fully replicates the findings obtained in Study 1 for a wide and diverse sample of the general Spanish population: the more that people feel affected by the economic crisis (measured differently from in Study 1), the lower their generalized trust and the greater their interpersonal trust. Unlike Study 1, in this case, we did find a positive relationship between the perceived impact of the crisis and trust in people of the same social class (i.e., in-group trust). This latter outcome is consistent with the findings of other research conducted in Spain (Fritsche et al., 2017). In addition, it must be stressed that relationships between being affected by the crisis and the different forms of trust emerged even when sex, age and the other socio-demographic and ideological variables analyzed were controlled for in the regression equations. This result emphasizes the specific contribution of the perception of the personal impact of the crisis to the different types of trust. It should also be noted that Study 2 replicates the effects found in the previous study using a multi-item scale of perceived personal impact of the crisis.

Although our data consistently support our initial predictions, the non-experimental nature of Studies 1 and 2 makes it impossible to establish causality relations between the perceived impact of the economic crisis and trust. In fact, it could be that individuals' inclination to trust in others affects how they perceive their socioeconomic context and reality. To rule out this alternative explanation, we conducted an experimental study to test the causal effects of the perceived personal impact of the economic crisis on trust.

Study 3

Could trust in others vary momentarily if certain beliefs of the evolution of the socioeconomic environment are activated? In this study, we experimentally manipulated

the salience of the economic crisis. Parallel to the previous studies, we hypothesized that activating the idea of economic downturn in the context of the crisis would result in less generalized trust and greater interpersonal and in-group trust. To make the results of Studies 1 and 2 more consistent, we measured the different types of trust in a different way; specifically, by adapting the trust game paradigm, also referred to as the investment game (Berg, Dickhaut, & McCabe, 1995). The trust game is one of the most widely used behavioral trust measures in the literature on this subject (Johnson & Mislin, 2011). Moreover, previous research has shown that these experimental measures of trust are connected with several macro-features of nations. For instance, it has been found that higher rates of inequality, poverty, and unemployment, on the one hand, as well as lower rates of growth, on the other, are linked to lower trust exhibited in these experimental measures (see Cardenas & Carpenter, 2008). To sum up, this new design allows for expanding the approaches used in the previous studies, thus facilitating a more systematic analysis of the effects of the economic threat represented by the crisis scenario.

Materials and Methods

Participants

A total of 200 Spanish adults (111 women and 89 men) between the ages of 18 and 78 years ($M = 37.68$, $SD = 14.33$) participated in the study (see Table 1 for demographic information corresponding to participants' SES). A total of 103 participants were randomly assigned to the declining economic condition in the context of crisis (51.5%), and 97 were assigned to the control group (48.5%). None of the participants of the two conditions who began the experiment quit the task during the course of it.

Procedure

Two suitably trained researchers informed the participants that this investigation aimed to analyze attitudes and opinions on different social issues. The ultimate objective of the experiment was not explicitly mentioned. The sample was obtained through an incidental sampling procedure in the same city in which the sample of the first study was obtained. The participants individually completed the questionnaire under the direct supervision of the two researchers in different public locations (e.g., local transportation stations) in the city. After completing the questionnaire, the participants were thanked and, lastly, more details on the investigation were provided. No reward was offered for participation. Like the preceding studies, this experiment is part of a research project approved by the Ethical Committee of the University of Granada. All participants provided informed written consent in accordance with the Declaration of Helsinki.

Measures

Manipulation. To manipulate the perception of the economic crisis in Spain (economic decline vs. control), we used two pieces of news from the digital edition of a Spanish newspaper specialized in economic information. Under the condition of economic decline, the fictional news emphasized that, in accordance with what was established by specialized international economic reports, the crisis situation would worsen in Spain (e.g., “...*In addition, the economy will continue destroying jobs at an alarming rate so that the crisis will continue to have a devastating effect on the real economy, reducing significantly the spending and consumption capacity of Spanish people*). In contrast, in the control condition, the participants read news regarding “*the use of a novel analysis technique on data from the Kepler telescope*”. Similar procedures have been used by other researchers (e.g., Blanton, Stuart, &

VandenEijnden, 2001; Mauss, Tamir, Anderson, & Savino, 2011). To strengthen the manipulation, the participants were also asked to briefly describe the situation of someone close who could be affected by what was described in the news.

Manipulation check. To ensure that the experimental manipulation functioned adequately, the participants were asked about the possible evolution of the Spanish economic situation in response to what was stated in the previously presented news (i.e., “The economic situation is going to...”). A Likert-type response format with alternative responses ranging between 1 (*get worse*) and 7 (*improve*) was used.

Trust. To assess generalized, interpersonal and depersonalized in-group trust, an adaptation of the trust game paradigm was used (Berg et al., 1995). During this task, which was performed three times (once for each type of trust), the participants played the role of “trustor” (the presentation of the different trust games was counterbalanced to avoid possible effects of order). The participants were asked to imagine that they participate in a game in which they initially receive 100€. Then, they were provided with information regarding the so-called “trustee”. In the generalized trust scenario, the participants were informed that the trustee was “*someone completely unknown to you*”. For the interpersonal trust scenario, the participants were told that the trustee was “*someone with whom you have a personal relationship and that you know personally*”. In the depersonalized in-group trust scenario, the participants were informed that the trustee was “*someone who belongs to your social class*”. Based on recent literature indicating that different measures of trust are linked to behavior exhibited in the trust game and several social dilemmas (e.g., Balliet & Van Lange, 2013; Evans & Revelle, 2008), we consider that the described trust scenarios are parallel behavioral measures of the trust scales administered in the previous studies. In each situation, the participants had to choose between two options regarding how to manage the 100€: either to accept

30€ out of 100€ for certain or to send the entire sum of money received (100€) to the other person (i.e., trustee). In the latter case, the trustee would decide how much he or she would keep and how much he or she would return to the trustor. Thus, the choice to send the 100€ to the other person represents the cooperation tendency/participants' levels of trust (generalized, interpersonal or depersonalized in-group). In sum, in this experiment, the trust game was performed as a form of survey (Xin, Xin, & Lin, 2016).

Socioeconomic status (SES). SES was evaluated as in Study 2, that is, considering the monthly family income and the educational background of the participants.

Results

Manipulation check

The ANOVA results, in which experimental manipulation was included as a between-group factor and the expected evolution of the Spanish economic situation as the dependent variable, revealed that manipulation functioned properly, $F(1, 194) = 33.50, p < .001, \eta^2 = .147$. The participants in the crisis-salience group believed to a greater extent that the economic situation was going to become worse ($M = 2.53, SD = 1.61$) compared with the control group ($M = 3.78, SD = 1.42$), whereby lower scores indicated “*economic deterioration*” and higher scores “*economic improvement*”.

Effect of the salience of the economic crisis on trust

Generalized trust

To test the prediction that the salience of the crisis-related economic threat results in lower generalized trust (and to determine whether this effect is independent from SES), a binary logistic regression with two predictors (experimental manipulation [0 = control, 1 = economic deterioration] and SES) was performed using the measure of generalized trust as a criterion. Our results showed a significant main effect of

experimental manipulation, $B = -.84$, $Wald = 6.89$, $p = .009$, *odds ratio (OR)* = 0.43. This outcome indicates that the participants in the declining economic condition were less likely to cooperate (i.e., to send the 100€) with strangers than the participants in the control condition (Figure 1). SES was not significant in the model, $B = .16$, $Wald = 2.78$, $p = .096$, $OR = 1.18$. The order of the trust games' presentation did not affect participants' responses to the generalized trust scenario, $\chi^2(2, 199) = 4.20$, $p = .123$.

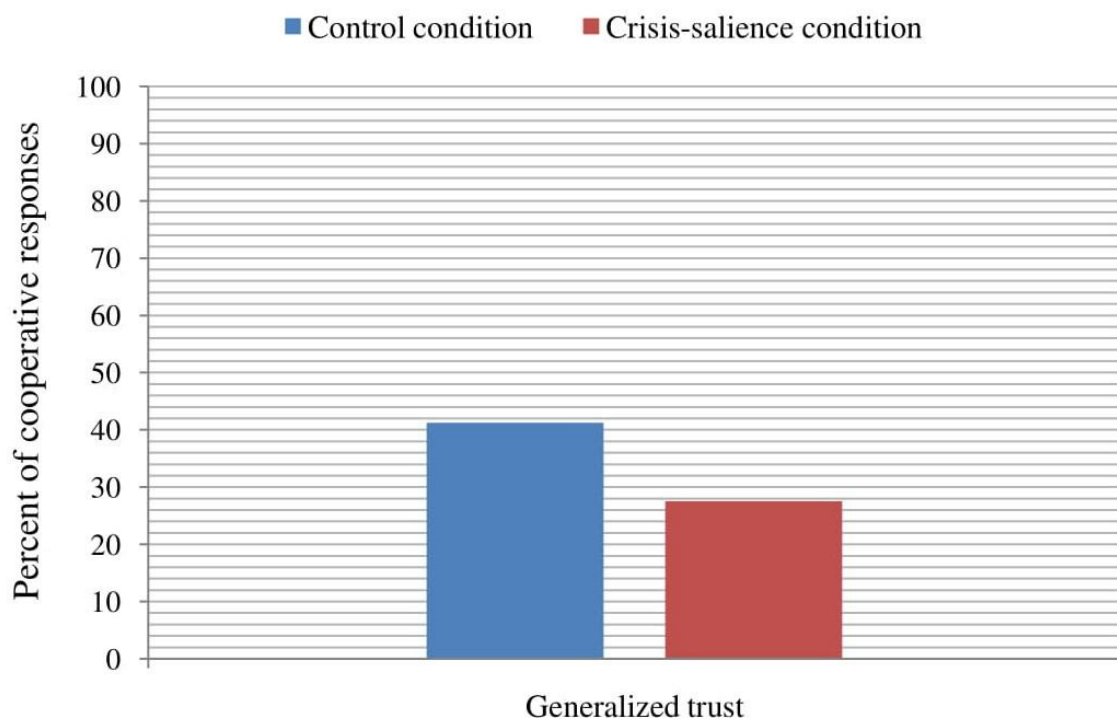


Figure 1. Percent of cooperative responses toward an unknown person (generalized trust) depending on the experimental condition.

Interpersonal trust

As in the case of generalized trust, we conducted a similar binary logistic regression but with the tendency to cooperate with acquaintances (i.e., interpersonal trust) as a criterion variable. The results revealed a significant main effect of experimental manipulation, $B = .90$, $Wald = 5.00$, $p = .025$, $OR = 2.47$, indicating that

the participants in the declining economic condition tended to cooperate (i.e., to send the 100€) more with acquaintances than the participants in the control condition (Figure 2). No significant effect of SES emerged in the model, $B = .08$, $Wald = 0.43$, $p = .513$, $OR = 1.08$. We did not find an effect of the order of the trust games' presentation in the interpersonal trust scenario, $\chi^2(2, 199) = 5.89$, $p = .053$.

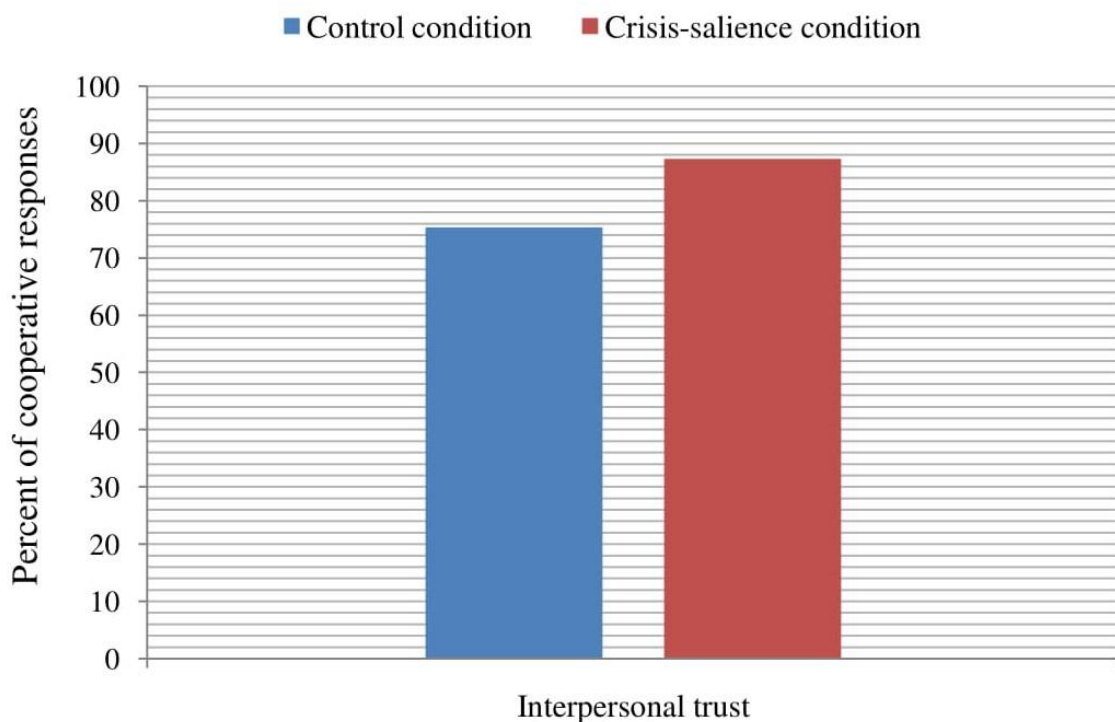


Figure 2. Percent of cooperative responses toward a close person (i.e., interpersonal trust) depending on the experimental condition.

Depersonalized in-group trust

Finally, regarding trust in strangers with the same SES (i.e., depersonalized in-group trust) as a criterion variable, the results showed a significant main effect of experimental manipulation, $B = .59$, $Wald = 3.85$, $p = .050$, $OR = 1.80$, reflecting that participants in the declining economic condition were more inclined to cooperate (i.e., to send the 100€) with strangers with whom they shared SES than participants in the

control condition. As in the previous cases, the effect of SES was not significant, $B = .15$, $Wald = 2.71$, $p = .100$, $OR = 1.16$. In addition, the order of the trust games' presentation did not affect participants' responses to the in-group trust scenario, $\chi^2(2, 199) = 3.99$, $p = .136$.

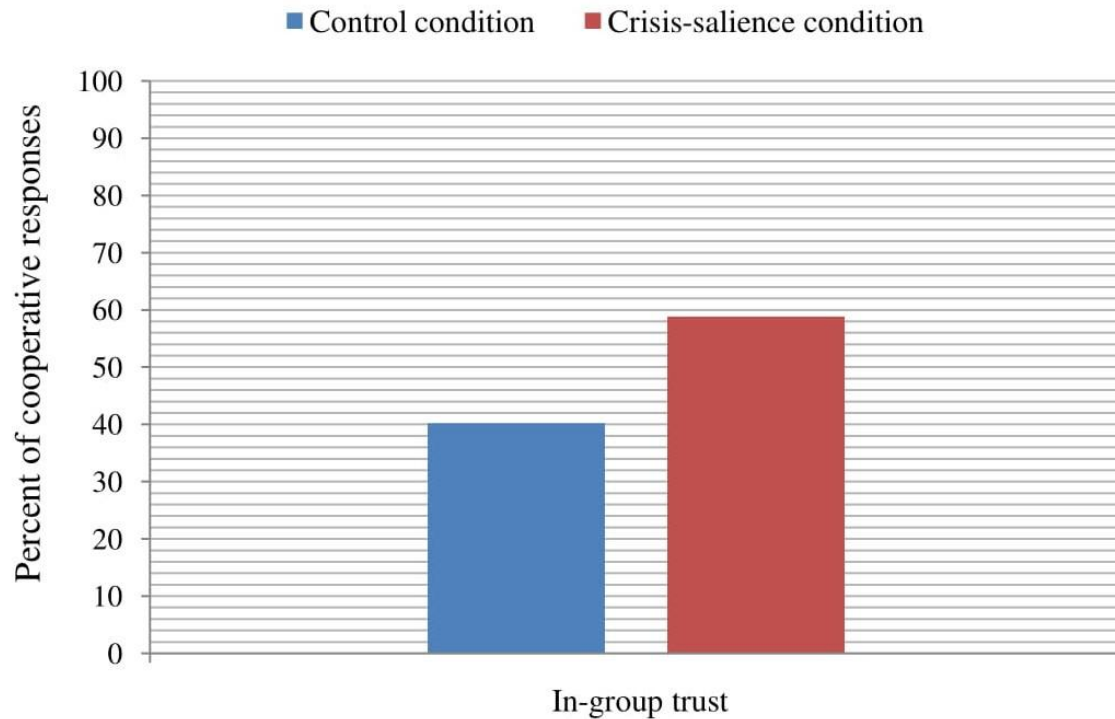


Figure 3. Percent of cooperative responses toward an unknown person who belongs to the same social class (i.e., depersonalized in-group trust) depending on the experimental condition.

Discussion

Study 3 provides innovative experimental evidence for the idea that greater perceived personal impact of the crisis is associated, on the one hand, with lower generalized trust and, on the other hand, with greater interpersonal trust and depersonalized in-group trust. Concretely, the results of this study show that mere activation of the salience of the economic crisis through a text that indicates the possible

decline of the economic crisis situation leads to a decreased tendency to cooperate with strangers (i.e., generalized trust) and an increasing tendency to cooperate with close people (i.e., interpersonal trust) and unknown people who belong to a same class (i.e., depersonalized in-group trust) compared with the control group. Therefore, this study provides empirical evidence for a causal relationship between the perceived impact of the economic crisis and trust in others.

General Discussion

The main goal of our research is to increase knowledge regarding the interrelationship between a macrosocial factor, e.g., the economic crisis in Spain, and psychological variables, represented in this case by different forms of trust. Generally, our findings are part of an increasing literature that shows that periods of economic crisis and instability have important psychological consequences for affected populations. Our findings provide empirical evidence that challenges the conventional wisdom that the economic crisis would inevitably undermine trust in others (e.g., van der Crujssen et al., 2016).

In three studies, we investigated the effects of experiencing the economic crisis on generalized, interpersonal and depersonalized in-group trust. The results of Studies 1 and 2 revealed that those most negatively affected by the crisis had lower levels of generalized trust and higher levels of interpersonal and depersonalized in-group trust. These effects, which occurred regardless of participants' SES, also emerged when the influence of other socio-demographic and ideological factors (gender, age, marital status, political orientation, religiosity and employment status) were controlled for. In addition, the results of an experimental study (Study 3) confirmed the causality of these relationships: the perception of personal economic threat linked to the crisis results in less trust in strange or unknown people (i.e., generalized trust) and greater trust in

known or close individuals (i.e., interpersonal trust) and strangers who belong to a same group (i.e., depersonalized in-group trust).

These results contribute to the literature on the various socioeconomic determinants of trust by suggesting that economic crises do not affect the different forms of personal trust in the same way. Regarding generalized trust, it has been observed that economic inequality (e.g., Bjørnskov, 2007) or belonging to a particular social class (e.g., Alesina & La Ferrara, 2002) constitute some of its main determinants. Our findings expand this literature by showing that subjective perceptions of economic threat related to the crisis also exert a negative impact on this type of trust. Similarly, van der Crujisen et al. (2016) found that individuals from a Dutch sample, who were customers of a bank that failed, showed lower levels of generalized trust than individuals who had not had such an experience. Thus, the decline in this type of trust among those who perceive a greater personal impact of the crisis, due to the greater psychological vulnerability and weakness that surrounds them, could represent a functional response aimed at avoiding the risks of being involved in an unfavorable transaction while socially interacting with a stranger. This decrease in generalized trust could undermine cohesion and adequate social functioning because generalized trust bridges nearby social relations and is fundamental in the creation of social capital (Putnam, 2000). In this sense, higher levels of generalized trust have been associated with more egalitarian societies, less crime and less corruption (see Putnam, 1993).

Regarding interpersonal trust, the increase in this type of trust among those who experience the consequences of the crisis more intensely could be considered an adaptive response to a potentially threatening situation. Thus, people who were affected by the crisis could develop a greater protective tendency, restricting their trust to people who share a strong emotional commitment to them, most likely with the ultimate aim of

protecting the resources threatened by the context of instability that characterizes the scenario of economic deprivation. Consistent with this idea, when faced with the economic crisis in Spain, individuals rely on family and friends as the main providers of social support to a greater extent than other groups or organizations (CIS, 2010). Hence, close people constitute a fundamental shock absorber of the social and economic problems arising from the economic recession (Meil, 2011).

Concerning in-group trust, our finding of a greater tendency to trust people from the same social class among those most affected by the crisis complements previous research that finds an increase in this type of trust in the salience of social (i.e., thinking about the impact of a devastating hurricane) and economic crises (Fristche et al., 2017; Kenworthy & Jones, 2009). Thus, our results reinforce the notion that this type of trust is a psychological group response aimed at restoring psychological equanimity in social situations that pose a threat to the *self*.

In the light of the foregoing, what psychosocial implications could arise from the decrease or increase in these manifestations of trust in times of crisis? Although trusting close or known people (i.e., interpersonal trust) or members of a same group (i.e., in-group trust) can provide greater stability and certainty to those who perceive themselves economically threatened in contexts of uncertainty, the decline in generalized trust may also constitute an obstacle for developing personal and social initiatives and for taking risks, thus hindering the possibility of accessing new growth opportunities (see Yamagishi et al., 1998). Thus, although higher levels of interpersonal trust could help minimize the risks stemming from a situation of personal vulnerability, this form of trust could be counterproductive in overcoming unfavorable socioeconomic conditions. This is so because particularized trusters, by circumscribing their trust to known and close people, tend either to be involved only in civic movements that involve

individuals similar to themselves or tend not to participate civically at all (Uslaner & Conley, 2003), despite the fact that “participation in the larger society is important because it helps to build the bridges across groups that are essential to solving collective-action problems” (Uslaner & Conley, 2003, p. 334).

On the other hand, the increase in in-group trust could constitute a potentially constructive collective response to economic hardship (Fritsche et al., 2017). In this sense, Crepaz, Jazayeri, and Polk (2017) indicated that in-group trust correlated positively with participation in conventional political actions (i.e., to vote). Moreover, previous studies found that lower trust in the neighborhood, which could be regarded as an example of in-group trust, is linked with lower self-perceived health (Bjornstrom, 2011). However, it is important to note that high intense group ties could hinder the development of generalized trust (Yamagishi, 2011). Therefore, the increase in this form of trust among those who are affected by economically threatening situations does not necessarily entail a positive response per se. We believe that future research is needed to obtain new evidence that sheds light on the consequences of interpersonal trust and in-group trust in contexts of economic vulnerability.

Limitations and future directions

Although this study provides important new evidence relating to how the crisis affects the different types of trust, it is important to acknowledge several of its possible limitations as well as to suggest future research directions. First, the data were obtained from participants from a single country in crisis. It would be advisable for future researchers to determine whether our results hold in other countries strongly affected by periods of economic decline, either in a similar culture (e.g., Greece) or a different one (e.g., Ireland) while also investigating potential cultural differences. Second, the second step of the experimental manipulation used in Study 3 (i.e., the description of how

someone close could be affected by what was described in the news) could entail a certain imbalance in terms of personal relevance in both conditions. For instance, the information described in the crisis-salience condition may be more personally relevant compared to the information described in the control condition. In any case, the results obtained showed that the mere fact of thinking of the Spanish context of economic crisis (vs. thinking of a non-economic issue) leads to a differential pattern of results in terms of trust. It would be interesting if future research developed new experimental designs to replicate these findings, while also controlling for personal relevance. Moreover, it would be advisable to implement longitudinal studies that allow for monitoring the potential changes in the levels of trust based on the changes of the socioeconomic conditions. Third, it would be interesting for future studies to include other measures of the personal impact of the crisis. It is true that in this research we have used a variety of measures, with consistent results. Nevertheless, it is clear that the personal affectation that results from experiencing crisis constitutes a complex psychological dimension. In addition to subjective measures of impact, other measures of objective nature (e.g., the cut of personal income, economic stagnation, etc.) might be included. Fourth, future studies could consider the possibility of assessing the different forms of trust by using other measures (e.g., the ones developed by Delhey et al., 2011), or considering other reference categories besides social class (e.g., race). In particular, of interest may be the study of the potential effect of the perceived impact of the economic crisis on the trust radius, i.e., the width of the circle of trusted individuals (Delhey et al., 2011; van Hoorn, 2014). Basically, the measurement of the radius of trust was conducted by calculating a coefficient for out-group trust (e.g., trust in people of another nationality, religion, etc.) and in-group trust (e.g., trust in people we know personally, of our neighborhood, etc.) and then subtracting the last coefficient (i.e., in-group trust) from the former (out-group

trust) (Delhey et al., 2011; van Hoorn, 2014). Considering the parallelism between such measures and the ones included in this research (out-group trust would be similar to our measure of generalized trust and in-group trust to our measures of interpersonal and depersonalized in-group trust), one might wonder how the trust radius would change due to the impact of an economic crisis. Because our results suggest a lower inclination to trust in strangers and an increased tendency to trust in close people and those who belong to a shared group, it would be reasonable to expect a negative association between the perceived impact of the crisis and the trust radius. In other words, the radius of trust could be narrower in times of crisis and among those who are suffering its effects. Future studies should test this hypothesis. Lastly, a possible line of research could be represented by the study of the putative connection between the perceived impact of the crisis and the justification of the social system or status quo. Building on the system justification theory (Jost & Banaji, 1994), it has been suggested that the situations that represent a threat to the system may engender system-justifying processes (Kay & Friesen, 2011). Based on this, one might expect that citizens who perceive themselves to be adversely affected by the economic crisis—an example of systemic threat—are more inclined to justify the system. However, our data suggest that the reduction of generalized trust among those people may involve, indeed, that they would not justify the system because trust is an essential ingredient for the legitimacy of the institutions (Hough, Jackson, Bradford, Myhill, & Quinton, 2010). Future research should clarify this issue.

Conclusion

The results presented here entail the first empirical evidence that perceptions of personal impact of the economic crisis can differentially affect trust in others. In addition, these effects were found in both non-experimental and experimental studies. In

conclusion, framed within a body of recent research that suggests that the perceptions of economic threat (e.g., perception of lower SES, fear of descending the social scale, perceived economic inequality) affect individuals' attitudes and behavior (Fritsche & Jugert, 2017), our research contributes to filling a gap in the literature regarding the understanding of the relationship between macrosocial factors (i.e., economic crisis) and psychological processes (i.e., trust).

Footnotes

¹ Socioeconomic status did not moderate the effect of the perceived impact of the crisis on generalized trust, $b = -.038$, $t = -1.50$, $p = .135$, 95% CI [-0.088, 0.012], interpersonal trust, $b = .009$, $t = 0.26$, $p = .791$, 95% CI [-0.056, 0.074], or on in-group trust, $b = .007$, $t = 0.26$, $p = .797$, 95% CI [-0.050, 0.065].

² Socioeconomic status did not moderate the effect of the perceived impact of the crisis on any type of trust: generalized trust, $b = -.005$, $t = -0.38$, $p = .705$, 95% CI [-0.033, 0.022]; interpersonal trust, $b = .009$, $t = 0.54$, $p = .589$, 95% CI [-0.023, 0.041]; and in-group trust, $b = -.001$, $t = -0.34$, $p = .973$, 95% CI [-0.032, 0.031].

References

- Alesina, A., & La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, 207-234. doi: 10.1162/003355399556269
- Balliet, D., & Van Lange, P. A. M. (2013). Trust, conflict, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 139, 1090-1112. doi: 10.1037/a0030939
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K.A. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-42. doi: 10.1006/game.1995.1027
- Berggren, N., & Bjørnskov, C. (2011). Is the importance of religion in daily life related to social trust? Cross-country and cross-state comparisons. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 80, 459-480. doi: 10.1016/j.jebo.2011.05.002
- Bjørnskov, C. (2007). Determinants of generalized trust: a cross-country comparison. *Public Choice*, 130, 1-21. doi: 10.1007/s11127-006-9069-1
- Bjørnskov, C., & Méon, P.G. (2013). Is trust the missing root of institutions, education, and development? *Public Choice*, 157, 641-669. doi: 10.1007/s11127-013-0069-7
- Bjornstrom, E. (2011). The neighborhood context of relative position, trust, and self-rated health. *Social Science & Medicine*, 73, 42-49. doi: 10.1016/j.socscimed.2011.05.014
- Blanton, H., Stuart, A. E., & VandenEijnden, R. J. J. M. (2001). An introduction to deviance regulation theory: The effect of behavioral norms on message framing. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 848-858. doi: 10.1177/0146167201277007
- Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11, 1-12. doi: 10.1111/spc3.12304

- Carballo-Cruz, F. (2011). Causes and consequences of the Spanish Economic Crisis: Why the recovery is taken so long? *Panaeconomicus*, 3, 309-328. doi: 10.2298/PAN1103309C
- Cardenas, J. C., & Carpenter, J. (2008). Behavioural development economics: lessons from field labs in the developing world. *Journal of Development Studies*, 44, 337-364. doi: 10.1080/00220380701848327
- CIS. (2010). Retrieved from http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Marginales/2840_2859/2844/es2844.pdf
- Crepaz, M. M. L., Jazayeri, K. B., & Polk, J. (2017). What's trust got to do with it? The effects of in-group and out-group trust on conventional and unconventional political participation. *Social Science Quarterly*, 98, 261-281. doi: 10.1111/ssqu.12271
- Delhey, J., Newton, K., & Welzel, C. (2011). How general is “trust in most people”? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review*, 76, 786-807. Doi: 10.1177/0003122411420817
- Evans, A. M., & Revelle, W. (2008). Survey and behavioral measurements of interpersonal trust. *Journal of Research in Personality*, 42, 1585-1593. doi:10.1016/j.jrp.2008.07.011.
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings. A core motives approach to social psychology*. New Jersey: Wiley.
- Fiske, S. T., Moya, M., Russell, A. M., & Bearns, C. (2012). The secret handshake: Trust in cross-class encounters. In S. T. Fiske, & H. R. Markus (Eds.), *Facing social class: How societal rank influences interaction* (pp. 234-252). New York: The Russell Sage Foundation Publications.

Chapter 3

- Fitzpatrick, J., & Lafontaine, M. F. (2017). Attachment, trust, and satisfaction in relationships: Investigating actor, partner, and mediating effects. *Personal Relationships, 24*, 640-662. doi:10.1111/pere.12203
- Fritsche, I., & Jugert, P. (2017). The consequences of economic threat for motivated social cognition and action. *Current Opinion in Psychology, 18*, 31-36. doi: 10.1016/j.copsy.2017.07.027
- Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I., & Navarro-Carrillo, G. (2017). The great recession and group-based control: converting personal helplessness into social class in-group trust and collective action. *Journal of Social Issues, 73*, 117-137. doi: 10.1111/josi.12207
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Gheorghiu, M., Vignoles, V., & Smith, P. (2009). Beyond the United States and Japan: Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly, 72*, 365-383. doi:10.1177/019027250907200408
- Gili, M., Roca, M., Basu, S., McKee, M., Stuckler, D. (2013). The mental health risks of economic crisis in Spain: evidence from primary care centers, 2006 and 2010. *The European Journal of Public Health, 23*, 103-108. doi: 10.1093/eurpub/cks035
- Grusky, D. B., Western, B., & Wimer, C. (2011). *The Great Recession*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Helliwell, J. F., & Wang, S. (2011). Trust and wellbeing. *International Journal of Wellbeing, 1*, 42-78. doi:10.5502/ijw.v1i1.9
- Hernandez, P., & Minor, D. (2015). *Political identity and trust*. Harvard Business School Strategy Unit Working Paper No. 16-012. doi: 10.2139/ssrn.2635616

- Hogg, M. A. (2007). Social identity and the group context of trust: Managing risk and building trust through belonging. In M. Siegrist, T. C. Earle, & H. Gutscher (Eds.), *Trust in cooperative risk management: Uncertainty and scepticism in the public mind* (pp. 51-71). London: Earthscan.
- Hough, M., Jackson, J., Bradford, B., Myhill, A., & Quinton, P. (2010). Procedural justice, trust, and institutional legitimacy. *Policing: A Journal of Policy and Practice*, 4, 203-210. doi: 10.1093/police/paq027
- Igarashi, T., Kashima, Y., Kashima, E. S., Farsides, T., Kim, U., Strack, F., & Yuki, M. (2008). Culture, trust, and social networks. *Asian Journal of Social Psychology*, 11, 88-101. doi: 10.1111/j.1467-839X.2007.00246.x
- INE. (2017a). Retrieved from http://www.ine.es/prensa/ecv_2017.pdf
- INE. (2017b). Retrieved from <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=4247>
- INE. (2017c). Retrieved from: <http://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3996&L=0>
- Johnson, N., & Mislin, A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, 32, 865-889. doi: 10.1016/j.joep.2011.05.007
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1-27. doi: 10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x
- Kaplan, S. C., Levinson, C. A., Rodebaugh, T. L., Menatti, A., & Weeks, J. W. (2015). Social anxiety and the Big Five personality traits: The interactive relationship of trust and openness. *Cognitive Behaviour Therapy*, 44, 212-222. doi:10.1080/16506073.2015.1008032
- Kay, A. C., & Friesen, J. (2011). On social stability and social change: Understanding when system justification does and does not occur. *Current Directions in Psychological Science*, 20, 360-364. doi: 10.1177/0963721411422059

Chapter 3

- Kenworthy, J. B., & Jones, J. (2009). The roles of group importance and anxiety in predicting depersonalized ingroup trust. *Group Processes and Intergroup Relations, 12*, 227-239. doi:10.1177/1368430208101058
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics, 112*, 1251-1288.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology, 50*, 569-598.
- Kraus, M. W., Piff, P., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology, 97*, 992-1004. doi:10.1037/a0016357
- Lopez-Bernal, J.A., Gasparini, A., Artundo, C.M., & McKee, M. (2013). The effect of the late 2000s financial crisis on suicides in Spain: an interrupted time-series analysis. *European Journal of Public Health, 23*, 732-736. doi:10.1093/eurpub/ckt083
- López-Jiménez, J. J., & Renes, V. (2011). Los efectos de la crisis en los hogares: nivel de integración y exclusión social. *Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global, 113*, 189-199.
- Lozano, L. M., García-Cueto, E., & Muñoz, J. (2008). Effect of the number of response categories on the reliability and validity of rating scales. *Methodology, 4*, 73-79. doi: 10.1027/1614-2241.4.2.73
- Lindström, M. (2012). Marital status and generalized trust in other people: A population-based study. *The Social Science Journal, 49*, 20-23. doi: 10.1016/j.soscij.2011.07.002
- Marjanovic, Z., Greenglass, E., Fiksenbaum, L., & Bell, C. (2013). Psychometric evaluation of the Financial Threat Scale (FTS) in the context of the great

recession. *Journal of Economic Psychology*, 36, 1-10. doi:

10.1016/j.joep.2013.02.005

- Mauss, I., B., Tamir, M., Anderson, C. L., & Savino, N. S. (2011). Can seeking happiness make people unhappy? Paradoxical effects of valuing happiness. *Emotion*, 11, 807-815. doi:10.1037/a0022010
- McAllister, D. J. (1995). Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38, 24-59.
- Meil, G. (2011). *Individualización y solidaridad familiar*. Barcelona: Fundación La Caixa.
- Moya, M., Bearns, C., & Fiske, S. T. (2011). *Social class, trust, and life aspirations*. Paper presented at 16th European Association of Social Psychology General Meeting, Stockholm, Sweden, July 12-16, 2011.
- Moya, M., & Fiske, S. T. (2017). The social psychology of the great recession and social class divides. *Journal of Social Issues*, 73, 8–22. doi: 10.1111/josi.12201
- Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I., & Moya, M. (2018). Do you trust strangers, close acquaintances, and members of your in-group? Differences in trust based on social class in Spain. *Social Indicators Research*, 135, 585-597. doi:10.1007/s11205-016-1527-7
- Oxfam Intermon. (2016). *Una economía al servicio del 1%*. Retrieved from <https://www.oxfamintermon.org/es/documentos/15/01/16/una-economia-al-servicio-del-1>
- OECD. (2014). *Rising inequality: youth and poor fall further behind - Income Inequality Update*, June 2014.

Chapter 3

Putnam, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*.

Princeton: Princeton University Press.

Putnam, R. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*.

New York: Simon and Schuster.

Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, *23*, 393-404.

Simpson, J. A. (2007). Psychological foundations of trust. *Current Directions in Psychological Science*, *16*, 264-268. doi: 10.1111/j.1467-8721.2007.00517.x

Schneider, I. K., Konijn, E. A., Righetti, F., Rusbult, C. E. (2011). A healthy dose of trust: The relationship between interpersonal trust and health. *Personal Relationships*, *18*, 668-676. doi: 10.1111/j.1475-6811.2010.01338.x

Suárez-Álvarez, J., Pedrosa, I., Lozano, L. M., García-Cueto, E., Cuesta, M., & Muñiz, J. (2018). Using reversed items in Likert scales: A questionable practice. *Psicothema*, *30*, 149-158. doi: 10.7334/psicothema2018.33

Uslaner, E. M., & Conley, R. S. (2003). Civic engagement and particularized trust: the ties that bind people to their ethnic communities. *American Politics Research*, *31*, 331-360. doi: 10.1177/1532673X03252528

van der Crujssen, C., de Haan, J., & Jansen, D.J. (2016). Trust and financial crisis experiences. *Social Indicators Research*, *127*, 577-600. doi: 10.1007/s11205-015-0984-8

van Hoorn, A. (2014). Trust radius versus trust level: Radius of trust as a distinct trust construct. *American Sociological Review*, *79*, 1256-1259. doi: 10.1177/0003122414555398

- Van Lange, P. A. M. (2015). Generalized trust: Lessons from genetics and culture. *Current Directions in Psychological Science*, *24*, 71-76. doi: 10.1177/0963721414552473
- Wilkinson, R. & Pickett, K. (2009). *The Spirit Level: Why more equal societies almost always do better*. London: Penguin.
- Xin, S., Xin, Z., & Lin, C. (2016). Effects of trustors' social identity complexity on interpersonal and intergroup trust. *European Journal of Social Psychology*, *46*, 428-440. doi: 10.1002/ejsp.2156
- Yamagishi, T. (2011). *Trust: the evolutionary game of mind and society*. New York, NY: Springer.
- Yamagishi, T., Cook, K. S., & Watabe, M. (1998). Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*, *104*, 165-194. doi: 10.1086/210005
- Yamagishi, T., Kikuchi, M., & Kosugi, M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology*, *2*, 145-161. doi: 10.1111/1467-839X.00030
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, *18*, 129-166. doi: 10.1007/BF02249397

Chapter 4

*Social Class and Subjective Well-Being: The
Mediating Role of Emotional Uncertainty*

**Social Class and Subjective Well-Being: The Mediating Role of
Emotional Uncertainty**

Ginés Navarro-Carrillo

Inmaculada Valor-Segura

Miguel Moya

Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCyC),

Departamento de Psicología Social, Facultad de Psicología,

Universidad de Granada

This article has been accepted for publication: Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I., & Moya, M. (2018). *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*.

Abstract

Although the relationship between social class and well-being has been widely analyzed, the possible explanative and underlying mechanisms are barely known. Given that prior research has suggested that lower social class contexts are related to higher vulnerability and unpredictability, we propose that emotional uncertainty, that is, the feeling of distress experienced in the face of uncertain events, may constitute a potential explanative factor. Therefore, in addition to examining the association between (objective and subjective) social class and several subjective well-being and health measures, the present research is aimed at testing the potential mediating role of emotional uncertainty. The results indicated that subjective social class, unlike objective social class, was positively and significantly related to all indicators of subjective well-being and health analyzed. We also found that emotional uncertainty mediated the effect of the subjective perception of social class on subjective well-being and health. Thus, this research improves the understanding of the psychological mechanisms involved in the association of social class with well-being.

Keywords: subjective social class, objective social class, subjective well-being, self-perceived health, emotional uncertainty.

Resumen

Aunque la relación entre la clase social y el bienestar ha sido profusamente analizada, apenas se conocen los posibles mecanismos explicativos subyacentes. Dado que se ha sugerido que los contextos sociales de clase baja se vinculan con una mayor vulnerabilidad e imprevisibilidad, nosotros proponemos que la incertidumbre emocional, esto es, la sensación de angustia experimentada ante eventos personales inciertos, podría constituir un potencial factor explicativo. La presente investigación, además de examinar la asociación entre la clase social (objetiva y subjetiva) y el bienestar subjetivo y la salud, también pretende poner a prueba el potencial rol mediador de la incertidumbre emocional. Los resultados obtenidos indicaron que la clase social subjetiva, a diferencia de la clase social objetiva, se relacionaba positiva y significativamente con todos los indicadores de bienestar subjetivo y salud analizados. También se encontró que la incertidumbre emocional medió el efecto de la percepción subjetiva de clase social en el bienestar subjetivo y la salud. Así pues, esta investigación mejora la comprensión de los mecanismos psicológicos implicados en la relación entre clase social y bienestar.

Palabras clave: clase social subjetiva, clase social objetiva, bienestar subjetivo, salud percibida, incertidumbre emocional.

La clase social de pertenencia (o estatus socioeconómico) constituye una categoría social multifacética que ha sido ampliamente investigada en diferentes disciplinas de las ciencias sociales (p. ej., sociología, ciencias económicas, antropología, etc.). No obstante, en los últimos años se ha acrecentado de manera notable el número de investigaciones que, desde el ámbito de estudio de la psicología, se han propuesto analizar cómo la clase social a la que los individuos pertenecen afecta a su bienestar y salud (p. ej., Anderson, Kraus, Galinsky y Keltner, 2012; Huang *et al.*, 2017; Operario, Adler y Williams, 2004).

La clase social puede ser conceptualizada tanto objetiva como subjetivamente en función de los indicadores adoptados para su evaluación. Desde un punto de vista objetivo, sería el resultado de la riqueza material, ocupación y participación en instituciones educativas y sociales (Oakes y Rossi, 2003). Subjetivamente, la clase social sería el resultado de las percepciones individuales relativas a la posición que se ocupa en la escala social en comparación con los demás (Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt y Keltner, 2012). Tanto la aproximación evaluativa de corte objetivo como la subjetiva descansan en un elemento esencial: las diferencias individuales existentes en el acceso a los recursos personal y socialmente ambicionados (Kraus, Tan y Tannenbaum, 2013). Estas diferencias -reales o percibidas- en el acceso a los recursos determinan múltiples aspectos de la vida de las personas, desde los lugares en los que residen y las ocupaciones que desempeñan (Domhoff, 1998), a la confianza que depositan en los demás (Navarro-Carrillo, Valor-Segura y Moya, 2018). Asimismo, dichas diferencias también predicen numerosas variables relacionadas con la salud. En este sentido, pertenecer a una clase social más desfavorecida se ha vinculado con un mayor riesgo de mortalidad y de morbilidad (Elo, 2009), así como con una mayor

propensión a presentar problemas de salud mental y física en personas menores de 60 años (Jokela *et al.*, 2010).

Ocupar una posición elevada en la escala social o situarse en la parte baja de la misma no solo contribuye diferencialmente a la salud física de las personas, sino que también puede determinar cómo éstas evalúan su bienestar y salud.

Formalmente propuesto por Diener (1984), el bienestar subjetivo hace referencia a las experiencias afectivas y evaluaciones que las personas realizan sobre sus propias circunstancias vitales. El constructo bienestar subjetivo, que ha generado un extenso número de investigaciones (ver Garaigordobil, Aliri y Fontaneda, 2009), consta, por tanto, de dos componentes o dimensiones diferenciados, aunque moderada o intensamente correlacionados (Diener, Napa-Scollon, Oishi, Dzokoto y Suh, 2000): (a) un componente cognitivo, referido a los juicios valorativos que los individuos realizan sobre sus vidas (Diener, 1984) y (b) una dimensión hedónico-afectiva, relativa fundamentalmente a la frecuencia con la que las personas experimentan estados afectivos positivos (vs. negativos) a lo largo del tiempo (Larsen, Diener y Emmons, 1985). El análisis del bienestar subjetivo, en general, y el de sus posibles determinantes, en particular, resulta de innegable interés, toda vez que a lo largo de diferentes estudios correlacionales, longitudinales y experimentales se han informado sus numerosas consecuencias positivas en diferentes áreas. Por ejemplo, un mayor bienestar subjetivo es indicativo de un mejor rendimiento en tareas cognitivas (Fisher y Marrow, 1934), un mejor desempeño laboral (Cropanzano y Wright, 1999), y una mayor longevidad (Lyubomirsky, King y Diener, 2005), entre otras cosas.

Una de las preguntas que más ha concitado la atención de múltiples disciplinas ha sido la referente a *si el dinero da la felicidad* (entendiéndose la felicidad y el bienestar subjetivo como conceptos intercambiables). De hecho, dicha cuestión ha

Chapter 4

suscitado el desarrollo de un gran número de estudios en los últimos años (p. ej., Deaton, 2008; Sacks, Stevenson y Wolfers, 2012). Dado que el dinero permite acceder a recursos deseados tanto de tipo material como experiencias placenteras y mayor seguridad (Lucas y Schimmack, 2009), no es de extrañar que sean las personas de clase social alta (vs. baja) quienes, de manera general, presentan niveles más altos de bienestar subjetivo (Diener y Biswas-Diener, 2002; Howell y Howell, 2008). No obstante, es importante destacar que las evaluaciones subjetivas de rango social (p. ej., clase social percibida) se han revelado como un predictor más potente del bienestar subjetivo y de la salud en comparación con los indicadores objetivos de clase social (p. ej., ingresos económicos, educación, etc.) (Boyce, Brown y Moore, 2010; Cohen *et al.*, 2008).

En suma, si bien la clase social de pertenencia y el bienestar subjetivo están positivamente asociadas -siendo esta relación estadísticamente más fuerte en el caso de la clase social subjetiva-, tal y como señalaron Diener, Ng, Harter y Arora (2010), los factores subyacentes que podrían explicar esta relación no están suficientemente documentados.

La incertidumbre emocional, esto es, los sentimientos de angustia y ansiedad derivados de la experimentación de eventos personales inciertos (Greco y Roger, 2001, 2003), podría explicar, al menos en parte, las diferencias existentes entre clases sociales en términos de bienestar y salud. Hasta donde llega nuestro conocimiento, no existen datos empíricos que muestren que las personas que pertenecen a clases sociales más bajas afrontan una mayor incertidumbre en comparación con las de clases más elevadas. No obstante, hay evidencias indirectas que permiten inferir una relación negativa entre el estatus socioeconómico y la incertidumbre emocional. Las personas de clases sociales bajas, comparadas con las de clases más altas, viven en ambientes sociales con menos

recursos materiales y, por tanto, más vulnerables, amenazantes e imprevisibles (Kraus *et al.*, 2012). Tales individuos afrontan con mayor frecuencia situaciones en las que experimentan una menor sensación personal de control sobre sus propias circunstancias vitales (Fritsche *et al.*, 2017; Lachman y Weaver, 1998); esto es, perciben, en menor medida, que exista una relación de contingencia entre su comportamiento y la obtención de resultados personales deseados. Dado que un menor control personal percibido ha sido previamente vinculado con la percepción de mayores niveles de incertidumbre (Tobin y Raymundo, 2010), cabría esperar que la clase social de pertenencia y la incertidumbre emocional estén negativamente asociadas.

Por otro lado, la incertidumbre perjudica la salud, pues puede constituir un importante factor estresante (Zakowski, 1995). Concretamente, la sensación de incertidumbre relativa a las causas por las que suceden determinados eventos, tanto a uno mismo como a los demás, ya sean estos positivos o negativos, está relacionada con sintomatología depresiva y ansiosa (Tobin y Raymundo, 2010; Weary y Edwards, 1994). Adicionalmente, estudios de laboratorio han mostrado que la incertidumbre emocional predice incrementos en la presión sanguínea sistólica y diastólica ante la presentación de posibles amenazas (Greco y Roger, 2003).

Basándonos en estas investigaciones, proponemos que los individuos de clase social baja (vs. alta), al contar con recursos más limitados y estar insertos en un ambiente social con un mayor número de estresores (Baum, Garofalo y Yali, 1999), presentarían una mayor incertidumbre emocional. Asimismo, como resultado de ello, mostrarían niveles más pobres de bienestar subjetivo y salud percibida. Además de considerar un índice global de bienestar, también se evaluará la satisfacción vital y la felicidad, esto es, algunos de los indicadores de bienestar subjetivo más ampliamente empleados en la literatura previa (p. ej., Yap *et al.*, 2017). La satisfacción con la vida

podría definirse como una evaluación global basada en la comparación establecida entre las circunstancias de la persona y sus aspiraciones individuales (Diener, Emmons, Larsen y Griffin, 1985), en tanto que la felicidad tiene que ver con el hecho de experimentar estados afectivos positivos como, por ejemplo, la alegría, y con el sentimiento de que la vida es significativa (Lyubomirsky, 2008). Cabe señalar también que, junto con las varias medidas de bienestar subjetivo antes referidas, en esta investigación también se incluirá la valoración subjetiva del estado de salud personal. La salud autopercebida constituye un indicador válido y fiable del estado de salud (Simon, De Boer, Joung Bosma y Mackenbach, 2005). En suma, la presente investigación va más allá del análisis de la relación entre la clase social (objetiva y subjetiva) y diferentes indicadores de bienestar y salud en población general española, y se propone también elucidar el posible papel mediador de la incertidumbre emocional.

Método

Participantes

Participaron 365 personas de la población general, de las cuales 184 eran mujeres (50,4%) y 181 eran hombres (49,6%), con una edad media de 38,53 años ($DT=13,96$). Las características sociodemográficas correspondientes a los ingresos económicos familiares mensuales y nivel educativo pueden consultarse en la tabla 1.

Instrumentos

Se administró un cuadernillo compuesto por las pruebas de interés:

“Escala de satisfacción con la vida” (satisfaction with life scale, SWLS; Diener et al., 1985), versión en español de Cabañero et al. (2004). Esta escala evalúa el juicio global que realizan los individuos sobre su satisfacción vital. Consta de cinco ítems (p. ej., “Si pudiera vivir mi vida de nuevo, me gustaría que todo volviese a ser igual”). Se

empleó un formato de respuesta tipo Likert con siete opciones que oscilan entre 1 (*fuertemente en desacuerdo*) y 7 (*fuertemente de acuerdo*). Obtuvimos un coeficiente alfa de Cronbach de 0,85. Estudios previos han confirmado las adecuadas propiedades psicométricas de esta medida (Cabañero *et al.*, 2004).

“*Escala de felicidad subjetiva*” (*subjective happiness scale*, SHS; Lyubomirsky y Lepper, 1999), versión en español de Extremera y Fernández-Berrocal (2014). Esta escala mide la percepción individual de felicidad general. Se compone de cuatro ítems (p. ej., “En general, me considero una persona...”) con alternativa de respuesta múltiple, comprendida entre 1 (p. ej., *no muy feliz*) y 7 (p. ej., *muy feliz*). El coeficiente alfa de Cronbach obtenido fue de 0,70. Investigaciones anteriores han reportado una adecuada consistencia interna de este instrumento (Extremera y Fernández-Berrocal, 2014).

“*Índice de bienestar*” (*index of well-being*, IWB; Campbell, Converse y Rodgers, 1976). Este índice arroja una puntuación global de bienestar subjetivo. Consta de dos partes: (1) la primera incluye ocho ítems tipo diferencial semántico que evalúan la sensación general de bienestar a lo largo de un continuo de adjetivos opuestos (p. ej., *llena-vacía*; *sin utilidad-valiosa*); y (2) la segunda es un único ítem que pregunta de manera directa por el grado de satisfacción vital (“¿Cómo de satisfecho está con su vida en general?”). El formato de respuesta es tipo Likert con alternativas que van de 1 (p. ej., *aburrida*) a 7 (p. ej., *nada interesante*) puntos. La puntuación total de esta variable se obtiene calculando la media de los ocho ítems que componen la primera parte y sumándole a dicho promedio la puntuación total correspondiente a la segunda sección (la cual se pondera 1.1). Los datos psicométricos de nuestro estudio reflejan también una excelente consistencia interna con un coeficiente alfa de Cronbach de 0,88, en línea con trabajos previos (Expósito y Moya, 1999).

“*Ítem sobre salud autopercebida*” (Encuesta Social Europea, 2012). Se utilizó un ítem para evaluar la salud autopercebida. Este fue: “Hablando de su salud en general, ¿diría usted que su salud es...?”, el cual se respondía en una escala tipo Likert con cinco opciones, desde 1 (*muy mala*) hasta 5 (*muy buena*).

“*Escala de respuesta a la incertidumbre*” (*uncertainty response scale*, URS; Greco y Roger, 2001). Se utilizó la dimensión de incertidumbre emocional, la cual evalúa la preocupación o ansiedad ante eventos inciertos. Está compuesta por 15 ítems (p. ej., “Me siento ansioso/a cuando las cosas están cambiando”), con alternativa de respuesta múltiple de 1 (*nunca*) a 4 (*siempre*). El coeficiente alfa de Cronbach fue 0,88. Investigaciones previas han obtenido una adecuada consistencia interna de esta medida (Greco y Roger, 2001).

“*Medida de clase social objetiva o estatus socioeconómico*” (Kraus, Piff y Keltner, 2009; Navarro-Carrillo *et al.*, 2018). La clase social objetiva fue operacionalizada atendiendo a dos de los indicadores más importantes: los ingresos económicos familiares y el nivel educativo. Los primeros fueron codificados en seis categorías: (a) menos de 1.000 €; (b) entre 1.000 y 2.000 €; (c) entre 2.000 y 3.000 €; (d) entre 3.000 y 4.000 €; (e) entre 4.000 y 5.000 €; y (f) más de 5.000 €. Se asignó a cada categoría un número de 1 a 6 (números más altos indican mayores ingresos) ($M=2,55$; $DT=1,13$). El nivel educativo fue también dividido en seis categorías [(a) Primaria; (b) Bachiller elemental/Graduado escolar; (c) Formación profesional; (d) Bachiller superior; (e) Universitarios sin terminar; y (f) Universitarios terminados]. Se asignó a cada categoría un número de 1 a 6 (números más altos reflejan un nivel más elevado de formación educativa) ($M=3,91$; $DT=1,80$). Las puntuaciones en ingresos económicos y nivel de estudios fueron estandarizadas y sumadas a fin de obtener una medida global de clase social objetiva o estatus socioeconómico (Kraus *et al.* 2009).

“Escala MacArthur de estatus socioeconómico subjetivo” (MacArthur scale of subjective socioeconomic status; Adler, Epel, Castellazo y Ickovics, 2000). Esta medida permite evaluar la clase social percibida. Dicha medida adopta la forma de una escalera compuesta por un total 10 escalones que representan la posición que se ocupa en la jerarquía social en términos de ingresos, educación y prestigio ocupacional. Los participantes debían señalar el escalón en el que consideraban que se situaba su familia en comparación con el resto de familias españolas. Se asignó un número de 1 a 10 a cada escalón (números más altos indican posiciones más elevadas).

Tabla 1. Frecuencias correspondientes al nivel de ingresos económicos familiares mensuales y formación educativa de los participantes.

Variables	<i>n</i>	%
Ingresos económicos		
< 1.000€	45	12,3
1.000€ - 2.000€	162	44,4
2.000€ - 3.000€	85	23,3
3.000€ - 4.000€	42	11,5
4.000€ - 5.000€	9	2,5
> 5.000 €	11	3
No informados	11	3
Nivel educativo		
Primarios	39	10,7
Bachiller elemental/graduado escolar	66	18,1
Formación profesional	59	16,2
Bachiller superior/bachiller	38	10,4
Universitarios sin terminar	49	13,4
Universitarios terminados	113	31
No informados	1	0,3

Procedimiento

Dos evaluadores entrenados comunicaron a los participantes que este estudio perseguía analizar diferentes aspectos vinculados con el bienestar de los españoles. A continuación, pidieron su colaboración y les informaron del tiempo necesario para la

cumplimentación del cuestionario en papel (aproximadamente 15 minutos). Posteriormente, se les garantizó que sus respuestas serían confidenciales y que únicamente serían tratadas con fines de investigación y, a continuación, se obtuvo su consentimiento. Así, la selección de la muestra fue realizada a través de un procedimiento de muestreo casual en distintos espacios públicos de una ciudad localizada en el sureste español (p. ej., estaciones locales de transporte). Después de que los participantes finalizaran el cuestionario, los evaluadores les agradecieron su participación y les facilitaron información adicional del estudio. No se proporcionó ninguna recompensa por la participación.

Análisis de datos

Con el fin de verificar el patrón de relaciones predicho entre las variables examinadas en esta investigación, se realizó un análisis de correlaciones bivariadas de Pearson y se implementó un modelo de ecuaciones estructurales. Los paquetes estadísticos que se emplearon para llevar a cabo dichos análisis son el SPSS 20.0 (IBM, 2011) y el MPLUS 7.3 (Muthén y Muthén, 2012). A través del programa Mplus 7.3, se realizaron 10,000 “bootstrappings” con la finalidad de obtener los intervalos de confianza a un nivel de confianza del 95%. Dichos efectos son significativos cuando el intervalo generado no contiene el valor 0. Siguiendo las recomendaciones de Cumming (2014), se informa de los límites de los intervalos en todos los parámetros estimados. La bondad del ajuste de los modelos se estimó mediante los valores de χ^2 , el valor de χ^2 de Satorra-Bentler, el valor puntual del índice de la raíz cuadrada media del error de la aproximación (“*root mean square error of approximation*”, RMSEA) y su intervalo a un nivel de confianza del 90%, el índice de ajuste comparativo (“*comparative fit index*”, CFI), el índice de Tucker Lewis (“*Tucker Lewis Index*”, TLI), también denominado índice de ajuste no normalizado (“*non-normed fit index*”, NNFI), y el residuo cuadrático

medio estandarizado (“*standardized root mean square residual*”, SRMR). Valores del CFI y TLI mayores de 0,95 indicarían un buen ajuste (Hu y Bentler, 1999). En cuanto al RMSEA, valores inferiores a 0,06 son indicativos de un buen ajuste (Byrne, 2014). Finalmente, un valor inferior a 0,08 para el SRMR se considera como un indicador de un buen modelo (Hu y Bentler, 1999).

Resultados

Los estadísticos descriptivos correspondientes a la clase social subjetiva, la incertidumbre emocional, las distintas medidas de bienestar subjetivo y la salud general percibida, así como los coeficientes de correlación lineal entre dichas variables (y la clase social objetiva), aparecen en la tabla 2. Tal y como puede observarse en dicha tabla, la clase social objetiva y la clase social subjetiva se encuentran positiva y significativamente relacionadas (con un valor de correlación moderado). Tanto la clase social objetiva como la clase social subjetiva correlacionaron de manera significativa con la incertidumbre emocional y con todas las variables de bienestar y salud examinadas, aunque con valores más bajos. Más específicamente, un menor rango social, objetiva y subjetivamente evaluado, era indicativo de mayores niveles de incertidumbre emocional, así como de niveles más pobres de satisfacción con la vida, felicidad, bienestar general y salud percibida. Por otro lado, la incertidumbre emocional se asoció negativa y significativamente a las distintas variables de bienestar subjetivo y salud evaluadas (con valores de correlación bajos y moderados). De esta manera, una mayor incertidumbre emocional era indicativa de menores niveles de bienestar subjetivo y salud percibida. Por último, cabe hacer explícito que todas las medidas de bienestar subjetivo la y salud autopercebida correlacionaron positiva y significativamente entre sí (con valores bajos y moderados).

Tabla 2. Estadísticos descriptivos y correlaciones bivariadas entre las principales variables objeto de estudio.

Variables	<i>M</i>	<i>DT</i>	1	2	3	4	5	6
1.Clase social objetiva	--	--	--					
2.Clase social subjetiva	6,13	1,52	0,46***	--				
3.Incertidumbre emocional	2,24	0,50	-0,13*	-0,14*	--			
4.Satisfacción con la vida	4,66	1,23	0,26***	0,34***	-0,24***	--		
5.Felicidad	5,10	0,97	0,24***	0,21***	-0,43***	0,49***	--	
6.Índice de bienestar general	10,95	2,07	0,22***	0,28***	-0,32***	0,58***	0,65***	--
7.Salud autopercebida	3,84	0,89	0,16**	0,17**	-0,28***	0,32***	0,39***	0,34***

Notas: ^a Se trata de una variable estandarizada. Los estadísticos descriptivos relativos a los indicadores que componen esta medida (ingresos y nivel educativo) pueden ser consultados en el apartado de Instrumentos. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Modelo de ecuaciones estructurales

Para predecir las puntuaciones en incertidumbre emocional (incem), satisfacción vital (satv), felicidad (fel), índice de bienestar general (ibien) y salud percibida (salp) a través de la evaluación de los efectos directos e indirectos generados a partir de las puntuaciones tanto en clase social objetiva como subjetiva, se empleó un modelo de ecuaciones estructurales (figura 1).

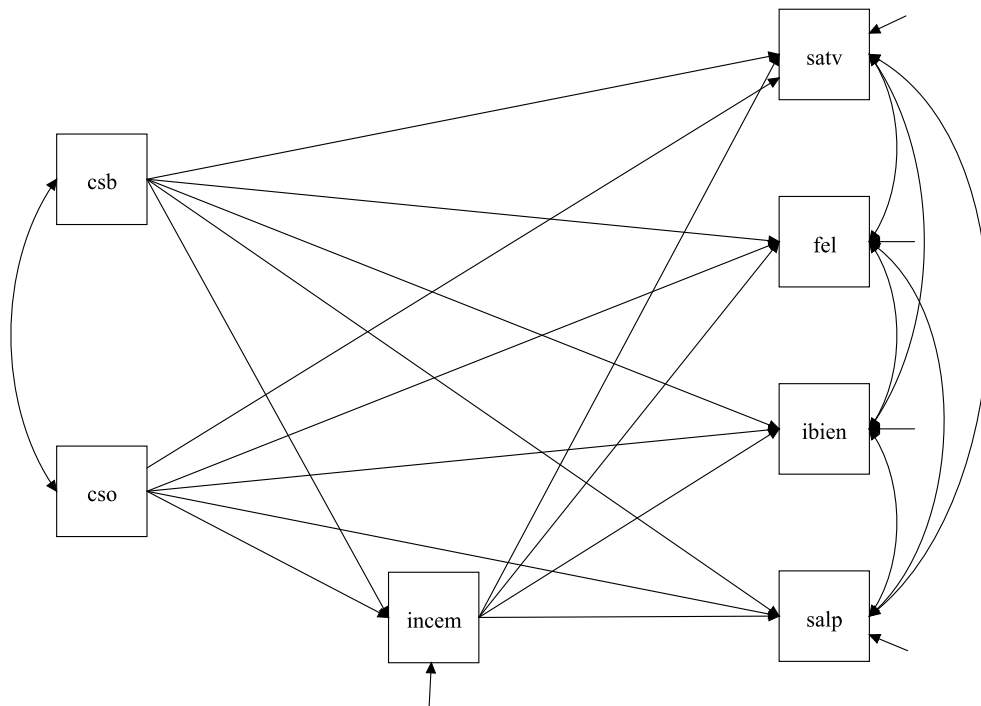


Figura 1. Modelo conceptual que muestra las relaciones entre las variables examinadas.

Nota: cso = clase social objetiva; csb = clase social subjetiva; incem = incertidumbre emocional; satv = satisfacción con la vida; fel = felicidad; ibien = índice de bienestar; salp = salud percibida.

En primer lugar, se analizó el ajuste del modelo a los datos, obteniéndose unos valores indicativos de un buen ajuste estadístico, $\chi^2 = 7,409$, $p = 0,116$, $\chi^2 / gl = 1,852$, CFI = 0,994, TLI = 0,969, RMSEA = 0,050 90% IC [0,000 - 0,105], SRMR = 0,033. Los resultados obtenidos revelaron que la clase social objetiva y la clase social subjetiva se encuentran positivamente relacionadas. Sin embargo, es la clase social subjetiva -y no la clase social objetiva- la que se relaciona de manera significativa con el resto de variables analizadas. Más específicamente, la clase social subjetiva se relaciona negativamente con la incertidumbre emocional, aumentando los niveles de incertidumbre emocional a medida que la clase social subjetiva es más baja. Además, la clase social subjetiva se asocia positivamente a la satisfacción con la vida, la felicidad, el índice de bienestar general y la salud percibida, disminuyendo, por tanto, el bienestar

subjetivo y la salud percibida de los individuos a medida que éstos perciben pertenecer a un estatus socioeconómico más bajo. En lo que se refiere a clase social objetiva, esta variable únicamente se relaciona significativamente con la felicidad, si bien cabe explicitar que este efecto es menor en comparación con el de la clase social subjetiva (figura 2). Por otro lado, la incertidumbre emocional se relaciona de manera significativa con todas las medidas de bienestar evaluadas; concretamente, se asocia negativamente a la satisfacción vital, la felicidad, el índice de bienestar general y la salud percibida. De este modo, a medida que incrementa la incertidumbre emocional, disminuye el bienestar subjetivo y la salud percibida. Asimismo, cabe señalar que todas las medidas de bienestar y salud se hallan positivamente relacionadas entre sí. En suma, el modelo obtenido se puede observar en la figura 2, apareciendo los intervalos generados en la tabla 3.

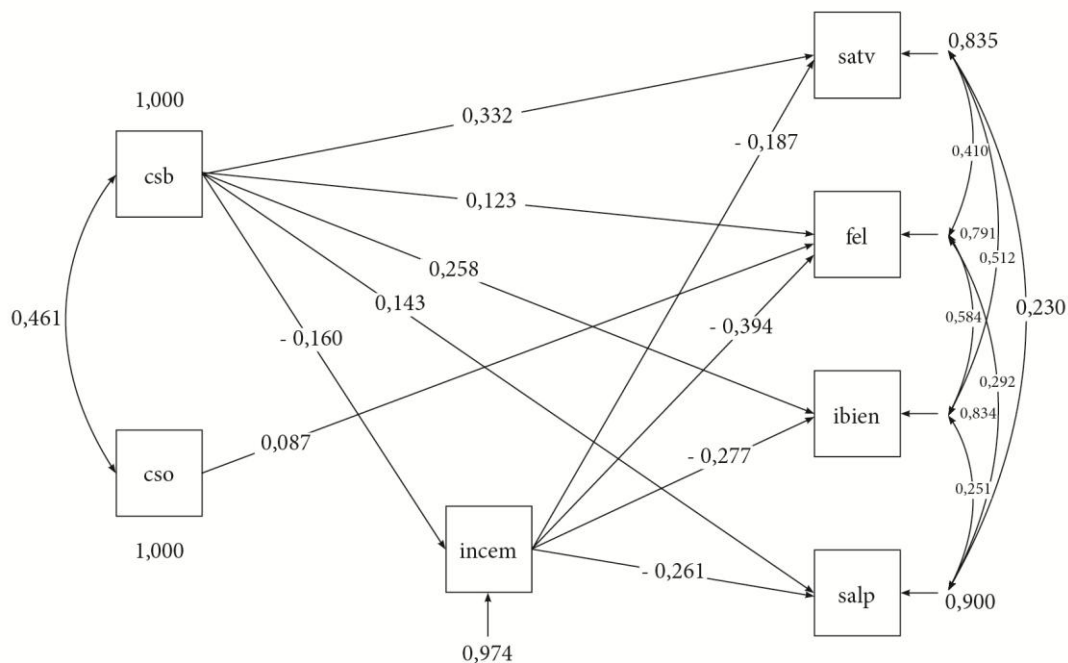


Figura 2. Efectos directos del modelo.

Nota: cso = clase social objetiva; csb = clase social subjetiva; incem = incertidumbre emocional; satv = satisfacción con la vida; fel = felicidad; ibien = índice de bienestar; salp = salud percibida.

Tabla 3. Efectos directos del modelo e intervalos de confianza.

VARIABLES	Coeficiente de regresión	Intervalos de confianza 95%	
CSO→CSB	0,461	0,854	1,413
CSO→FEL	0,087	0,005	0,100
CSB→INCEM	-0,160	-0,091	-0,017
CSB→SATV	0,332	0,191	0,358
CSB→FEL	0,123	0,009	0,154
CSB→IBIEN	0,258	0,217	0,500
CSB→SALP	0,143	0,024	0,147
INCEM→SATV	-0,187	-0,711	-0,225
INCEM→FEL	-0,394	-0,941	-0,589
INCEM→IBIEN	-0,277	-1,531	-0,730
INCEM→SALP	-0,261	-0,641	-0,264
SATV→FEL	0,410	0,292	0,526
SATV→IBIEN	0,512	0,836	1,400
SATV→SALP	0,230	0,106	0,323
FEL→IBIEN	0,584	0,790	1,162
FEL→SALP	0,292	0,133	0,300
IBIEN→SALP	0,251	0,226	0,588

Nota: CSO = clase social objetiva; CSB = clase social subjetiva; INCEM = incertidumbre emocional; SATV = satisfacción con la vida; FEL = felicidad; IBIEN = índice de bienestar; SALP = salud percibida.

En lo que respecta a los efectos indirectos, los resultados obtenidos no revelaron la existencia de ningún efecto indirecto significativo de la clase social objetiva en las distintas medidas de bienestar y salud a través de la incertidumbre emocional. Por otro lado, se puede constatar que a medida que los participantes perciben que la posición que ocupan en la jerarquía de clase social es baja, sus niveles de incertidumbre emocional aumentan y, por consiguiente, disminuyen sus puntuaciones en satisfacción con la vida, felicidad, bienestar general y salud percibida. Dichos efectos de la clase social subjetiva en las medidas de bienestar subjetivo y salud percibida a través de la incertidumbre emocional son significativos, habida cuenta de que en los diferentes intervalos el 0 no está incluido (tabla 4).

Tabla 4. Efectos indirectos (a través de la incertidumbre emocional) de la clase social subjetiva en las variables de bienestar y salud.

Variables	Efecto indirecto total	Intervalo de confianza 95%	
CSB→INCEM→SATV	0,030	0,004	0,056
CSB→INCEM→FEL	0,063	0,019	0,108
CSB→INCEM→IBIEN	0,044	0,010	0,078
CSB→INCEM→SALP	0,042	0,008	0,075

Nota: CSO = clase social objetiva; CSB = clase social subjetiva; INCEM = incertidumbre emocional; SATV = satisfacción con la vida; FEL = felicidad; IBIEN = índice de bienestar; SALP = salud percibida.

Discusión

Si bien en las sociedades desarrolladas tiende a considerarse que el impacto de las condiciones económicas individuales en diferentes resultados psicológicos no es tan decisivo (Kraus y Tan, 2015), lo cierto es que de las diferencias de clase resultantes de la posición -real o percibida- que ocupan los individuos en la estructura económica de la sociedad se derivan importantes consecuencias. Dado que algunas de esas consecuencias pueden tener que ver con el bienestar y la salud, en la presente investigación nos propusimos: (a) por un lado, examinar la relación entre la clase social (objetiva y subjetiva) y diferentes variables relacionadas con el bienestar subjetivo y la salud general percibida; y (b) por otro lado, poner a prueba el posible papel explicativo de la incertidumbre emocional en la asociación entre la clase social (objetiva y subjetiva) y el bienestar subjetivo y la salud autopercebida.

Nuestros datos mostraron que la clase social subjetiva se relaciona de manera directa y significativa con todos los indicadores de bienestar subjetivo y salud percibida evaluados, cosa que no ocurría en el caso de la clase social objetiva. Más concretamente, el modelo de ecuaciones estructurales implementado indicó que a medida que la percepción subjetiva de clase social es inferior, la satisfacción vital, la felicidad, el índice de bienestar general y la salud percibida disminuyen. De esta

manera, dichos hallazgos evidencian que la percepción subjetiva de la posición que se ocupa en la escalera social parece desempeñar un rol más importante que las propias condiciones materiales individuales a la hora de explicar el bienestar y la salud. Esto es particularmente relevante, ya que apoya la idea de que los procesos de comparación social (en este caso, centrados en el dominio socioeconómico) pueden afectar al bienestar subjetivo más allá de la propia realidad socioeconómica de los individuos. A este respecto, nuestros resultados son consistentes con la visión de que el estatus económico relativo, definido por las comparaciones que establecemos con otras personas o grupos sociales, determina en mayor medida el bienestar y la salud en comparación con el estatus económico absoluto, definido por indicadores objetivos de acceso a recursos (p. ej., ingresos; Adler *et al.*, 2000; Boyce *et al.*, 2010; Cohen *et al.*, 2008; Singh-Manoux, Adler y Marmot, 2003).

Además de replicar en población española que la clase social percibida, comparada con la clase social objetiva, predice mejor el bienestar subjetivo y la salud, nuestra investigación también muestra que existe una vía significativa a través de la cual la clase social subjetiva se asocia a todas las medidas de bienestar y salud evaluadas. Dicho patrón de relaciones se da a través de la incertidumbre emocional, confirmándose, así, el papel mediador de esta variable. Dicho de otra forma, cuanto menor es el rango social percibido de los participantes, mayores son sus puntuaciones en incertidumbre emocional y, por consiguiente, menor es su bienestar subjetivo y salud autopercebida. Tomados conjuntamente, estos resultados, además de ser consistentes con la literatura científica sobre estatus socioeconómico y control personal (p. ej., Fritsche *et al.*, 2017), demuestran empíricamente que las personas de clases más bajas experimentan una mayor preocupación y angustia ante experiencias inciertas en comparación con las de clases altas, confirmando lo previamente sugerido por otros

autores (Kraus *et al.*, 2012). Además, también corroboran el efecto nocivo de la incertidumbre emocional en el bienestar y la salud y, en definitiva, contribuyen a expandir datos previos acerca de cómo la clase social determina el bienestar subjetivo y la salud de las personas, sugiriendo que las diferencias individuales en tales variables no dependen exclusivamente de la posición (objetiva o subjetiva) que se ocupa en la jerarquía social, sino también de los sentimientos de ansiedad asociados a la experimentación de acontecimientos inciertos e imprevisibles.

Por otro lado, cabe explicitar que la correlación entre los errores de medida sugiere que los indicadores asociados evalúan algo más que tienen en común. Para poder establecer estas correlaciones resulta conveniente poder justificarlas a nivel teórico (Byrne, 2001; Wang y Wang, 2012). En este caso, la mayoría de indicadores considerados (satisfacción con la vida, felicidad e índice de bienestar general) reflejan el constructo bienestar subjetivo. Además, cabe señalar también que el bienestar subjetivo y el estatus subjetivo de salud se encuentran estrechamente relacionados. De manera más concreta, y de acuerdo con investigaciones recientes (p. ej., Sun, Chen, Johannesson, Kind y Burström, 2016), mayores niveles de salud percibida son indicativos de un mayor bienestar subjetivo.

Aunque los hallazgos obtenidos sirven para ampliar datos previos de la literatura sobre clase social y bienestar, resulta conveniente hacer mención a algunas de las limitaciones de la presente investigación. En primer lugar, cabe señalar que el hecho de que se utilice un diseño correlacional impide que se establezcan relaciones causales de las relaciones analizadas. En segundo lugar, la selección de la muestra se ha realizado siguiendo un método de muestreo no probabilístico (casual o incidental), por lo que estudios subsecuentes deberían replicar los resultados presentados aplicando diseños aleatorios de selección.

En conclusión, nuestra investigación replica en población española que una menor clase social percibida socava el bienestar y la salud percibida más allá de las propias circunstancias materiales objetivas. Adicionalmente, el hecho de que se haya encontrado que dicho patrón de relaciones está mediado por la incertidumbre emocional permite avanzar en la comprensión de los procesos psicológicos que explican cómo el contexto social de clase al que pertenecen los individuos puede afectar a su bienestar y salud. Futuras investigaciones deberían replicar en diferentes contextos culturales el papel mediador de la incertidumbre emocional, así como explorar otras variables psicológicas potencialmente explicativas de la relación analizada en este estudio.

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G. y Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: preliminary data in healthy, white women. *Health Psychology, 19*, 585-592.
- Anderson, C., Kraus, M. W., Galinsky, A. D. y Keltner, D. (2012). The local-ladder effect: social status and subjective well-being. *Psychological Science, 23*, 764-771.
- Baum, A., Garofalo, J. P. y Yali, A. M. (1999). Socioeconomic status and chronic stress. Does stress account for SES effects on health? *Annals New York Academy of Sciences, 896*, 131-144.
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A. y Moore, S. C. (2010). Money and happiness. Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science, 21*, 471-475.
- Byrne, B. (2001). *Structural equation modeling with AMOS: basic concepts, applications, and programming (multivariate applications series)*. Nueva Jersey, NJ: Psychology Press.
- Byrne, B. (2014). *Structural equation modeling with Lisrel, Prelis, and Simplis: basic concepts, applications, and programming (multivariate applications series) (reprint edition)*. Nueva Jersey, NJ: Psychology Press.
- Cabañero, M. J., Richart, M., Cabrero, J., Orts, M. I., Reig, A. y Tosal, B. (2004). Fiabilidad y validez de la escala de satisfacción con la vida de Diener en una muestra de mujeres embarazadas y puérperas. *Psicothema, 16*, 448-455.
- Campbell, A., Converse, P. E. y Rodgers, W. L. (1976). *The quality of American life: perceptions, evaluations, and satisfactions*. Nueva York, NY: Sage.

- Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J. y Turner, R. B. (2008). Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. *Health Psychology, 27*, 268-274.
- Cropanzano, R. y Wright, T. A. (1999). A five-year study of change in the relationship between well-being and job performance. *Consulting Psychology Journal: Practice and Research, 51*, 252-265.
- Cumming, G. (2014). The new statistics: why and how. *Psychological Science, 25*, 7-29.
- Deaton, A. (2008). Income, health, and well-being around the world: Evidence from the Gallup World Poll. *Journal of Economic Perspectives, 22*, 53-72.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin, 95*, 542-575.
- Diener, E. y Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? A literature review and guide to needed research. *Social Indicators Research, 57*, 119-169.
- Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J. y Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment, 49*, 71-75.
- Diener, E., Napa-Scollon, C. K., Oishi, S., Dzokoto, V. y Suh, E. M. (2000). Positivity and the construction of life satisfaction judgments: Global happiness is not the sum of its parts. *Journal of Happiness Studies, 1*, 159-176.
- Diener, E., Ng, W., Harter, J. y Arora, R. (2010). Wealth and happiness across the world: material prosperity predicts life evaluation, whereas psychosocial prosperity predicts positive feeling. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 52-61.
- Domhoff, G. W. (1998). *Who rules America?* Mountain View, CA: Mayfield.
- Elo, I. T. (2009). Social class differentials in health and mortality: patterns and explanations in comparative perspective. *Annual Review of Sociology, 35*, 553-572.

Chapter 4

Encuesta Social Europea (2012). Recuperado de:

https://www.europeansocialsurvey.org/docs/round6/fieldwork/spain/spanish/ESS6_questionnaires_ES_spa.pdf

Expósito, F. y Moya, M. (1999). Soledad y apoyo social. *Revista de Psicología Social*, 14, 297-316.

Extremera, N. y Fernández-Berrocal, P. (2014). The Subjective Happiness Scale: translation and preliminary psychometric evaluation of a Spanish version. *Social Indicators Research*, 119, 473-481.

Fisher, V. E. y Marrow, A. J. (1934). Experimental study of moods. *Character and Personality*, 2, 201-209.

Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I. y Navarro-Carrillo, G. (2017). The great recession and group-based control: Converting personal helplessness into social class in-group trust and collective action. *Journal of Social Issues*, 73, 117-137.

Garaigordobil, M., Aliri, J. y Fontaneda, I. (2009). Bienestar psicológico subjetivo: diferencias de sexo, relaciones con dimensiones de personalidad y variables predictoras. *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*, 17, 543-560.

Greco, V. y Roger, D. (2001). Coping with uncertainty: The construction and validation of a new measure. *Personality and Individual Differences*, 31, 519-534.

Greco, V. y Roger, D. (2003). Uncertainty, stress, and health. *Personality and Individual Differences*, 34, 1057- 1068.

Howell, R. T. y Howell, C. J. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 134, 536-560.

- Hu, L. T. y Bentler, P. M. (1999). Cut-off criteria for fit indexes in covariance structure analysis: conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6, 1-55.
- Huang, S., Hou, J., Sun, L., Dou, D., Liu, S. y Zhang, H. (2017). The effects of objective and subjective socioeconomic status on subjective well-being among rural-to-urban migrants in china: the moderating role of subjective social mobility. *Frontiers in Psychology*. 8:819.
- IBM (2011). IBM SPSS Statistics for Windows, Version 20.0. Armonk, NY: IBM Corp.
- Jokela, M., Singh-Manoux, A., Ferrie, J. E., Gimeno, D., Akbaraly, T. N., Shipley, M. J., Head, J., Elovainio, M., Marmot, M. G. y Kivimaki, M. (2010). The association of cognitive performance with mental health and physical functioning strengthens with age: the Whitehall II cohort study. *Psychological Medicine*, 40, 837-845.
- Kraus, M. W., Piff, P. K. y Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 992-1004.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L. y Keltner D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: how the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119, 546-572.
- Kraus, M. W. y Tan J. J. X. (2015). Americans overestimate social class mobility. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 58, 101-111.
- Kraus, M. W., Tan, J. J. X. y Tannenbaum, M. B. (2013). The social ladder: A rank-based perspective on social class. *Psychological Inquiry*, 24, 81-96.
- Lachman, M. E. y Weaver, S. L. (1998). The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 763-773.

Chapter 4

- Larsen, R. J., Diener, E. y Emmons, R. A. (1985). An evaluation of subjective well-being measures. *Social Indicators Research*, 17, 1-18.
- Lyubomirsky, S. (2008). *The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want*. Nueva York, NY: Penguin Press.
- Lyubomirsky, S. y Lepper, H. S. (1999). A measure of subjective happiness: preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research*, 46, 137-155.
- Lyubomirsky, S., King, L. y Diener, E. (2005). The benefits of frequent positive affect: does happiness lead to success? *Psychological Bulletin*, 131, 803-855.
- Lucas, R. E. y Schimmack, U. (2009). Income and well-being: how big is the gap between the rich and the poor? *Journal of Research in Personality*, 43, 75-78.
- Muthén, L. K. y Muthén, B. O. (2012). *Mplus user's guide* (7ª ed). Los Angeles, CA: Muthén y Muthén.
- Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I. y Moya, M. (2018). Do you trust strangers, close acquaintances, and members of your ingroup? Differences in trust based on social class in Spain. *Social Indicators Research*, 135, 585-597.
- Oakes, J. M. y Rossi, R. H. (2003). The measurement of SES in health research: current practice and steps toward a new approach. *Social Science & Medicine*, 56, 769 - 784.
- Operario, D., Adler, N. E. y Williams, D. R. (2004). Subjective social status: reliability and predictive utility for global health. *Psychology & Health*, 19, 237-246.
- Sacks, D. W., Stevenson, B. y Wolfers, J. (2012). The new stylized facts about income and subjective well-being. *Emotion*, 12, 1181-1187.

- Singh-Manoux, A., Adler, N. E. y Marmot, M. G. (2003). Subjective social status: its determinants and its association with measures of ill-health in the Whitehall II study. *Social Science & Medicine*, *56*, 1321-1333.
- Simon, J. G., De Boer, J. B., Joung, I. M. A., Bosma, H. y Mackenbach, J. P. (2005). How is your health in general? A qualitative study on self-assessed health. *European Journal of Public Health*, *15*, 200-208.
- Sun, S., Chen, J., Johannesson, M., Kind, P. y Burström, K. (2016). Subjective well-being and its association with subjective health status, age, sex, region, and socio-economic characteristics in a Chinese population study. *Journal of Happiness Studies*, *17*, 833-873.
- Tobin, S. J. y Raymundo, M. M. (2010). Causal uncertainty and psychological well-being: The moderating role of accommodation (secondary control). *Personality and Social Psychology Bulletin*, *36*, 371-383.
- Wang, J. y Wang, X. (2012). *Structural equation modelling: applications using Mplus*. Chicester, UK: John Wiley & Sons Ltd.
- Weary, G. y Edwards, J. A. (1994). Individual differences in causal uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*, 308-318.
- Yap, S. C. Y., Wortman, J., Anusic, I., Baker, S. G., Scherer, L. D., Donnellan, M. B. y Lucas, R. E. (2017). The effect of mood on judgments of subjective well-being: nine tests of the judgment model. *Journal of Personality and Social Psychology*, *113*, 939-961.
- Zakowski, S. (1995). The effects of stressor predictability of lymphocyte proliferation in humans. *Psychology & Health*, *10*, 409-425.

Chapter 5

*The Consequences of the Perceived Impact of
the Economic Crisis on Subjective Well-Being:
The Explanatory Role of Personal Uncertainty*

**The Consequences of the Perceived Impact of the Economic Crisis on
Subjective Well-Being: The Explanatory Role of Personal Uncertainty**

Ginés Navarro-Carrillo

Inmaculada Valor-Segura

Miguel Moya

Centro de Investigación Mente, Cerebro y Comportamiento (CIMCyC),

Departamento de Psicología Social, Facultad de Psicología,

Universidad de Granada

Abstract

Building on recent research indicating that subjective economic experiences allow for determining the differences in individuals' health outcomes, the present research tested in the Spanish population the hypothesis that a higher perceived impact of the current economic crisis is related to lower levels of subjective well-being and self-perceived health. In Study 1 ($N = 245$), participants who feel more affected by this economic downturn reported decreased subjective well-being and self-perceived health, even after controlling for gender, age, and objective and subjective socioeconomic status. Study 2 ($N = 442$) replicated this pattern of results and extended it to other (negative) health indicators (i.e., psychosomatic symptomatology, anxiety/insomnia, social dysfunction, and depression), controlling also for participants' employment status. In addition, the results of this study demonstrated that the perceived impact-subjective well-being/health relationship was mediated by personal uncertainty. Lastly, Study 3 ($N = 155$), using an experimental paradigm, showed that the salience of the crisis-related economic threat led to a higher negative affect compared with the control condition. Moreover, the results of this study indicated that such an effect was mediated by state-uncertainty. These findings contribute to expanding the psychological literature on the economic crises' implications by suggesting that people's perceptions of the crisis could affect their well-being and health above and beyond their own objective material circumstances.

Keywords: economic crisis, Great Recession, subjective well-being, health, personal uncertainty.

The current economic crisis, which originated in the global economic and financial crisis sparked in the United States in late 2007, has led to disastrous consequences in a great number of European countries. However, its effects have been particularly marked in countries located in the European periphery, such as Portugal, Italy, Greece, and Spain. More specifically, Spain has undergone a very dramatic change. In the years before the outbreak of the crisis, it was considered an example of economic bonanza, with an annual growth rate significantly above the average of the other European countries. As a result, it accounted for the creation of half of the employment generated annually in the whole of the European Union. Yet, with the crisis, Spain has accounted for almost half of all the jobs destroyed in the EU (Ruesga-Benito 2013), illustrating the severity of the impact of the economic crisis in this country. More specifically, since the beginning of the Spanish economic crisis, the number of unemployment people has increased from 1.9 million to almost 4 million in the fourth trimester of the year 2017 (INE, 2018). In addition to the dramatic destruction of employment, the economic crisis has also produced a sharp increase of poverty and inequality. The poverty and social exclusion, according to EUROSTAT (2017), have increased by 4.1% from the year 2008. Indeed, Spain is, after Greece (7.5%) and Cyprus (4.4%), the third country of the European Union where poverty has experienced the greatest rise. Spain is also one of the European countries where inequality rates have increased significantly in recent years. Concretely, inequality, estimated by the Gini index, increased by 15.5% between 2007 and 2015, which was still higher than the European average (0.8%; Sala, 2017).

Although it is clear that this context of generalized economic decline adversely affects several macroeconomic and social indicators, the economic crises can also have psychological-related outcomes (e.g., Jofre-Bonet, Serra-Sastre, & VANDOROS, 2018;

Markovits, Boer, & van Dick, 2014; Park, Twenge, & Greenfield, 2014), mainly linked to health (for a review see Van Hal, 2015). However, it is important to mention that most of the available studies have paid insufficient attention to the role played by the subjective experience of the economic crises, focusing particularly on the impact of objective indicators (e.g., unemployment). As will be discussed later, the subjective feeling of being affected by the economic crisis could also impact people's subjective well-being. In addition, this research is also aimed at testing a potential explanatory mechanism of the proposed connection between the perceived personal impact of the crisis and subjective well-being/health: the feelings of personal uncertainty. Thus, we postulate that those who perceive themselves to be affected by the current crisis will show lower levels of subjective well-being and health because they will experience higher personal uncertainty.

Economic crisis and subjective well-being/health

A large amount of empirical research has consistently corroborated the pernicious effects of economic recessions on various health indicators. For instance, in a recent study, Seeman et al. (2018) found that the economic recession produced a significant rise in blood pressure and glucose levels (objective markers of health) in an American sample. In line with the above, Jofre-Bonet et al. (2018), in this case in a British sample, indicated that the economic crisis is related to a higher likelihood of developing diabetes and mental health problems. Additionally, McInerney, Mellor, and Nicholas (2013) found that the October 2008 stock market crash increased substantially depressive symptomatology and the use of antidepressant medications in a sample of American respondents. Similarly, in an ecological and descriptive study about the consumption of medicines in Spain (Sánchez et al., 2013), it was noted that the consumption of anxiolytics and hypnotics increased by 46.1% in the period between

2000 and 2011, a higher increase than that observed in other European countries. Indeed, it has been reported that the Spanish economic crisis has strongly increased the prevalence of mental health disorders (e.g., major depression, generalized anxiety, somatoform disorders; Gili, Roca, Basu McKee, & Stuckler, 2013). Concerning subjective well-being, defined as “a person’s cognitive and affective evaluations of his or her life” (Diener, Lucas, & Oishi, 2002, p.63), the available results, although fewer in comparison with those relating to (mental) health, also seem to show a reduction of it as a result of the economic crisis. For example, the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD, 2013) has concluded that subjective well-being in particular fell in European countries heavily hit by the economic crisis such as Greece (20%) and Spain (12%). In the same vein, and more recently, Clench-Aas and Holte (2017), in a sample consisting of 26 European countries, showed that the onset of the economic crisis involved a severe drop of life satisfaction, which later continued to fall slightly.

In conclusion, empirical evidence suggests that the current economic crisis has worsened the subjective well-being and health of the people affected. However, a majority of the aforementioned studies are framed in a macro-level domain without testing whether at the individual level there is a relation between perceived personal socioeconomic consequences of this economic downturn and well-being.

Besides the objective fact of having suffered (or not) the effects of the economic crisis, we consider that it is important to analyze the individuals’ perceptions about this socioeconomic reality. Classical theoretical approximations, such as the one developed by Lazarus and Folkman (1984), have already pointed out the fundamental role of the subjective experience, suggesting that the impact of a certain event is largely shaped by how it is perceived by a person. As indicated from the literature on relative deprivation,

the subjective comparisons that people established with themselves in different moments in time can predict behavior (Smith, Pettigrew, Pippin & Bialosiewicz, 2012). More recently, the better predictive ability of subjective perceptions of economic status regarding health compared to objective indices has also been determined (Garza, Glenn, Mistry, Ponce, & Zimmerman, 2017). On that basis, one might question whether an association between the perceived impact of the crisis on an individual and his/her subjective well-being exists. Current approaches underline the need to address this connection, highlighting that *perceived impact matters*. For example, Whithead and Bergeman (2017) conducted a longitudinal study with a sample of 312 American respondents with the purpose of determining the effect of participants' financial subjective experiences throughout the economic recession on chronic physical health symptoms. Their results revealed that when the individuals' perceived financial descent over this period is greater, their levels of physical health are worse off. Similarly, in another recent study developed in Greece, Ntountoulaki et al. (2017) found that a higher perceived impact of the Greek economic crisis significantly predicted an increased risk suicide. Building on this research, we attempt to examine whether people who perceive suffering in a greater degree than the Spanish economic crisis also report poorer well-being and health. To the best of our knowledge, there are no studies directly analyzing this potential relationship in the Spanish population, which is one of the worst affected by the recession.

Economic crisis, personal uncertainty, and subjective well-being/health

People have a need to predict what is going to happen around them. Nevertheless, uncertainty is an aspect inherent to our lives, as every day we must face a wide range of more or less uncertain situations. The contexts of economic instability, such as that currently lashing Spain, may involve a high level of uncertainty because,

under such circumstances, it is particularly complex to estimate in which specific moment or how one could be affected (Merolla, Ramos, & Zechmeister, 2012). Surprisingly, there are no empirical investigations that have explored the consequences of undergoing the effects of the economic crisis on feelings of personal uncertainty. However, from the field of macroeconomic studies, evidence suggests that economic recessions produce an increase in economic uncertainty (e.g., volatility on stock markets; Bloom, 2014). In parallel, it is also plausible that these scenarios of economic hardship are linked to the experience of greater personal uncertainty.

These feelings of personal uncertainty could have, in turn, a negative impact on the subjective well-being and health of individuals affected by the economic crisis since uncertainty represents a strong stressor (Monat, Averill, & Lazarus, 1972). In this regard, non-experimental and experimental studies have confirmed the negative effects of personal uncertainty on well-being and health. For example, in the organizational context, Tinaztepe (2012), using a sample of 217 workers who were faced with a merger or job-cutting process, found that a higher perceived uncertainty predicted reduced well-being at work. On the other hand, Chou, Parmar and Galinski (2016) indicated that participants who described a period of their lives when they experienced high uncertainty regarding their economic situations showed higher levels of physical pain (in the head, chest, and stomach) compared to participants of the low economic insecurity condition.

Building on this prior research, we postulate that personal levels of uncertainty would mediate the relationship between the perceived impact of the economic crisis and subjective well-being/health. In other words, one might expect that people more affected by the economic crisis have lower subjective well-being and health because of their elevated levels of uncertainty.

The current research

First, we expect that a higher perceived personal impact of the economic crisis would be indicative of reduced subjective well-being/health. Second, we expect that this inferior subjective well-being/health reported by individuals affected by the economic crisis would be explained by their greater uncertainty. These hypotheses are tested in three independent studies with samples of the Spanish general population. In the first two studies, we used a non-experimental paradigm, whereas we followed an experimental strategy in the last one.

Study 1

This study seeks to provide empirical evidences that a higher perceived personal impact of the economic crisis is associated to lower levels of subjective well-being/health. With the goal of corroborating such unique relationship, we controlled for the influence of common sociodemographic variables (i.e., gender and age). Taking into account that recent research has suggested that the well-being of certain groups such as, for example, disadvantaged socioeconomic status, can be particularly affected during times of crisis (Bartoll et al., 2015), we wondered whether the connection between the perceived impact of the economic crisis and subjective well-being/health would be more accentuated in the case of citizens with lower resources or whether, on the other hand, it would be independent of individuals' socioeconomic conditions. For this reason, in the present study, the putative moderating role of socioeconomic status (both objective and subjective) was also analyzed.

Method

Participants

Two hundred forty-five Spanish adults (175 women and 70 men) participated in this study. Participants were between 18 and 69 years old ($M = 25.65$, $SD = 8.67$). Table 1 presents the sociodemographic characteristics related to the participants' socioeconomic status. Although it is a well-educated sample, the distribution of the participants in terms of income is, in general terms, consistent with the distribution of the Spanish population (INE, 2016).

Table 1. Demographic information corresponding to participants' socioeconomic status across all studies.

<i>Variable</i>	Study 1		Study 2		Study 3	
	<i>n</i>	<i>%</i>	<i>n</i>	<i>%</i>	<i>n</i>	<i>%</i>
Family income						
< 1.000 €	48	19.6	49	11.1	17	11
1.000€ - 2.000€	90	36.7	188	42.5	74	47.7
2.000€ - 3.000€	56	22.9	98	22.2	32	20.6
3.000€ - 4.000€	25	10.2	61	13.8	12	7.7
4.000€ - 5.000€	7	2.9	18	4.1	10	6.5
> 5.000€	10	4.1	10	2.3	4	2.6
Not reported	9	3.7	18	4.1	6	3.9
Participant education						
Primary school	4	1.6	44	10	6	3.9
Secondary education/ School graduate	10	4.1	56	12.7	6	3.9
Vocational training	9	3.7	61	13.8	9	5.8
High school/Diploma	25	10.2	56	12.7	23	14.8
University not completed	164	66.9	54	12.2	63	40.6
University completed	29	11.8	157	35.5	46	29.7
Doctorate	-	-	-	-	-	-
Not reported	4	1.6	14	3.2	2	1.3

Procedure

Two researchers previously trained informed participants that the goal of the study was to assess the level of well-being of the Spanish population. After that, they requested participants' cooperation, informed them of the estimated duration of the task (approximately 15 minutes), and guaranteed that their responses would be confidential and anonymous. The sample was obtained by incidental sampling. Specifically, participants voluntarily completed the questionnaire with the relevant measures in several public spaces of a southeastern Spanish city under the supervision of the researchers. This city is located in one of the regions of Spain most adversely affected by the economic crisis. Indeed, the unemployment rate in that city in 2007—before of the onset of the economic recession—was 10.60%, while in 2017 the unemployment percentage was 25.66%, significantly higher than the national average (18.75%) (INE, 2018). After completing the questionnaire, participants were thanked for their cooperation and given more information about the study. No economic compensation was provided for their participation.

Instruments

Satisfaction with life. The Satisfaction with Life Scale (SWLS; Diener, Emmons, Larsen, & Griffin, 1985) was administered to evaluate this construct. This scale assesses individuals' overall judgment of their satisfaction with life. It comprises 5 items (e.g., "If I could live my life over, I would change almost nothing"). The scale has a Likert response format with 7 possible responses ranging from 1 (*strongly disagree*) to 7 (*strongly agree*). The Cronbach alpha coefficient for this scale was .86.

Happiness. We used the Subjective Happiness Scale (SHS; Lyubomirsky & Lepper 1999). This instrument measures general or subjective happiness. It comprises 4 items (e.g., "Compared to most of my peers, I consider myself..."). It has a Likert

response format with 7 possible responses, ranging from 1 (*less happy*) to 7 (*more happy*). The Cronbach alpha coefficient obtained in this study was .83.

Self-perceived health. The following item was used to assess self-perceived general health: “In general, would you say your health is...?” This instrument has a Likert response format with 5 possible responses ranging from 1 (*very bad*) to 5 (*very good*).

Subjective social class. We used the MacArthur Scale of Subjective Socioeconomic status (Adler, Epel, Castellazo, & Ickovics, 2000) to assess participants’ perceived social class. This measure takes the form a (social) ladder composed of 10 rungs representing different positions in the social hierarchy considering income, education, and occupation. Participants were asked to put an X in the rung where they considered their family and them to be in comparison with the rest of Spanish families. We assigned a number from 1 to 10 to each rung (higher numbers reflected a higher position in the social class hierarchy). The descriptive statistics of this measure can be referenced in Table 2.

Objective social class. Consistent with prior research (e.g., Kraus, Piff, & Keltner, 2009; Navarro-Carrillo, Valor-Segura & Moya, 2018), objective socioeconomic status was evaluated considering participants’ family income and educational attainment (see Table 1). We standardized the scores in each dimension and then summed them to create a general composite measure of objective social class or socioeconomic status (Kraus et al., 2009).

Perceived impact of the economic crisis. To determine whether participants had perceived a rise, a fall, or no change in their social class as a result of the economic crisis in Spain, we used the following question (MyWord, Social and Market Research, 2012) previously adapted and used in other studies aimed at analyzing the psychosocial

consequences of the Spanish economic crisis (Fritsche et al., 2017): “Faced with the current economic situation and thinking about your and your family’s situation, do you believe that the economic crisis has made you descend in the social scale? Please mark the option that best reflects your current situation.” The responses used were as follows: (1) *Yes, I used to be in the upper class, and now I am in the upper-middle class*; (2) *Yes, I used to be in the upper-middle class, and now I am in the middle class*; (3) *Yes, I used to be in the middle class, and now I am in the lower-middle class*; (4) *Yes, I used to be in the lower-middle class, and now I am in the lower class*; (5) *Yes, I used to be in the lower class, and now I am in a very delicate situation, dreading a fall into poverty*; (6) *No, the crisis has not made me descend in the social scale*; (7) *No, the crisis has made me ascend in the social scale*; and (8) *I prefer not to answer*. According to the responses received, two groups were created: the first included participants who reported having perceived a descent in the social scale (response categories 1–5; $n = 118$); the second comprised those who did not perceive a descent in the social hierarchy (response categories 6–7; $n = 118$).

Results

Descriptive statistics and bivariate correlations

Table 2 presents the descriptive statistics corresponding to objective and subjective social class and the various subjective well-being and health variables analyzed, as well as the correlation coefficients between them.

Table 2. Descriptive statistics and bivariate correlations between the main variables studied (Study 1).

	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Satisfaction with life	4.77	1.25	-					
2. Happiness	4.96	1.21	.71***	-				
3. Self-perceived health	4.01	0.84	.33***	.26***	-			
4. Objective social class	-	-	.33***	.26***	.22**	-		
5. Subjective social class	5.82	1.46	.37***	.28***	.23***	.45***	-	
6. Perceived impact of the crisis ^a	-	-	.53***	.52***	.27***	.29***	.32***	-

Note: ^a Economic descent = 0, Non economic descent = 1.

** $p < .01$; *** $p < .001$.

Effects of perceived impact of the economic crisis on subjective well-being and self-perceived health

To determine the effects of the perceived personal impact of the economic crisis on subjective well-being and self-perceived general health, we conducted a multivariate analysis of the covariance (MANCOVA) with two independent variables (perceived impact of the crisis: socioeconomic decline vs. non-decline; and gender. Age was included as a covariate. We used each of the measures of subjective well-being and health as dependent variables.

The results indicated a main effect of the perceived impact of the crisis on each of the measures of subjective well-being and health analyzed: satisfaction with life, $F(1, 231) = 72.16, p < .001, \eta^2 = .238$; happiness, $F(1, 231) = 70.64, p < .001, \eta^2 = .234$; and self-perceived health, $F(1, 231) = 13.91, p < .001, \eta^2 = .057$. We found lower levels of satisfaction with life ($M = 4.10, SD = 1.18$), happiness ($M = 4.33, SD = 1.20$), and self-perceived health ($M = 3.78, SD = 0.87$) among those participants who descended in the social hierarchy due to the economic crisis compared to those who were not adversely affected ($M_{\text{satisfaction with life}} = 5.43, SD = 0.92$; $M_{\text{happiness}} = 5.59, SD = 0.84$; $M_{\text{self-perceived}}$

Chapter 5

health = 4.24, $SD = 0.76$). On the other hand, we did not find a significant effect of gender on satisfaction with life, $F(1, 231) = 2.73, p = .100, \eta^2 = .012$, nor on happiness, $F(1, 231) = 2.72, p = .101, \eta^2 = .012$, or on perceived health, $F(1, 231) = 0.17, p = .679, \eta^2 = <.001$. Nor was there a significance for the interaction effect between the perceived impact of the crisis and gender in any of the dependent variables: satisfaction with life, $F(1, 231) = 0.02, p = .896, \eta^2 < .001$, happiness, $F(1, 231) = 0.10, p = .747, \eta^2 < .001$, and self-perceived health, $F(1, 231) = 0.01, p = .917, \eta^2 = <.001$. Regarding the effects of the covariate, a significant effect of age emerged on life satisfaction, $F(1, 231) = 6.40, p = .012, \eta^2 = .027$, and on self-perceived health, $F(1, 231) = 18.61, p < .001, \eta^2 = .075$, but not on happiness, $F(1, 231) = 0.27, p = .604, \eta^2 = .001$.

Lastly, to verify whether objective or subjective social class moderates the effects of the perceived personal impact of the economic crisis on the various measures of subjective well-being and health, we conducted a set of moderation analyses (one for each indicator of subjective well-being/health as a dependent variable) with 10,000 bootstraps, using model 1 of Hayes' PROCESS Macro for SPSS (Hayes, 2013). The results did not show significant moderation effects of objective social class in any of the subjective well-being/health variables: satisfaction with life, $b = -.040, t = -0.39, p = .699, 95\% \text{ CI } [-0.246, 0.165]$, happiness, $b = -.051, t = -0.52, p = .605, 95\% \text{ CI } [-0.245, 0.143]$, and self-perceived health, $b = -.122, t = -1.55, p = .122, 95\% \text{ CI } [-0.276, 0.033]$. Moreover, we did not find any significant moderation effects of subjective social class: satisfaction with life, $b = -.063, t = -0.58, p = .561, 95\% \text{ CI } [-0.276, 0.150]$, happiness, $b = .013, t = 0.13, p = .899, 95\% \text{ CI } [-0.194, 0.221]$, and self-perceived health, $b = -.026, t = -0.30, p = .765, 95\% \text{ CI } [-0.193, 0.142]$. Thus, the effect of the perceived impact of the economic crisis on subjective well-being/health was not conditioned by participants' objective and subjective socioeconomic status.

Discussion

The Study 1 results confirm the hypothesis that the perceived personal impact of the Spanish economic crisis is related to subjective well-being and health. Concretely, when participants felt affected by the crisis, their satisfaction with life, happiness, and self-perceived health was lower. Our data showed that these effects were beyond gender and age. Importantly, we also observed that this pattern of results was not moderated by participants' socioeconomic status. This highlights that the mere perception of economic descent in the social scale as a result of the economic crisis can affect well-being regardless of the material circumstances of the person. Even though these results constitute the first empirical evidence demonstrating in the Spanish context that, indeed, a higher perceived personal impact of the economic crisis could contribute negatively to individuals' well-being, these data could be insufficient within the framework of literature on the psychological implications of economic recessions. Therefore, we decided to implement a second study with the aims of: (1) replicating the findings obtained in this study and; (2) incorporating a possible psychological explanatory mechanism of the perceived impact-subjective well-being/health association: personal uncertainty.

Study 2

In this study, in addition to controlling sociodemographic factors as gender and age, we also controlled for marital status because prior research has shown that well-being tends to be higher among married people (Hewitt, Turrell, & Giskes, 2012). Moreover, considering that previous studies have revealed that personal well-being is lower among those who are unemployed (Hiswåls, Marttila, Mälstam, & Macassa, 2017), as well as that recent research conducted in the Spanish context suggests that the negative impact of unemployment on health is exacerbated with the economic crisis

(e.g., Urbanos-Garrido & Lopez-Valcarcel, 2015), we decided to explore the potential moderating role of unemployment in the relationship of the perceived personal impact of the crisis with subjective well-being/health. To rule out the possibility that the Study 1 results are due solely to the types of well-being indicators included, in the present study we also assessed other measures of personal health. On the other hand, given the possible limitations that the use of a binary measure of perceived impact (i.e., economic descent vs. non-descent) may present, we decided to use a continuous measure of perceived impact: The Financial Threat Scale (Marjanovic, Greenglass, Fiksenbaum, & Bell, 2013). Finally, the most important conversion regarding Study 1 involved testing personal uncertainty as a potential mediator mechanism in the relationship between the perceived impact of the economic crisis and subjective well-being/health. We reasoned that a higher perceived personal impact of the crisis undermines subjective well-being/health because it increases the feelings of personal uncertainty, which represents a disturbing and aversive experience (Jonas et al., 2014).

Method

Participants

The sample consisted of 442 Spanish adults (226 women, 212 men, 4 unreported) with a mean age of 42.37 years ($SD = 13.93$; range from 18 to 90). Most of the participants were married (54%); 37.3% were single; 6.6% were divorced; and 2.1% were widowed. Concerning occupation, the majority of the sample was composed of employed people (66.9%), followed by unemployment (14.2%), students (12.3%) and pensioners (6.6%). Table 1 includes the sociodemographic characteristics related to participants' socioeconomic status.

Procedure

The information provided to participants was the same to that provided to participants in the previous study. The Study 2 sample was collected through a snowball sampling procedure. The evaluators were undergraduate students of a southeast Spanish university (located in the same city where Study 1 was conducted) who received partial academic credits for their involvement in the study. They underwent basic training about sampling procedures and were provided with booklets to distribute among acquaintances and relatives. Once filled, they were turned over to the students in a sealed envelope. After participants completed the booklet, they were thanked for their participation. The e-mail address of one of the researchers spearheading the study was provided to participants in case they required more details about this research.

Instruments

Satisfaction with life, happiness, and self-perceived health. The measures of life satisfaction, ($\alpha = .89$), happiness ($\alpha = .75$), and self-perceived health were identical to those used in Study 1.

General health. The General Health Questionnaire-28 (GHQ-28; Goldberg & Hillier, 1979) was administered. It is composed of four subscales of seven items each. Subscale A measures somatic symptoms ($\alpha = .86$) (e.g., “Have you recently been feeling run down and out of sorts?”); subscale B assesses anxiety/insomnia ($\alpha = .88$) (e.g., “Have you recently lost much sleep over worry?”); subscale C measures social dysfunction ($\alpha = .76$) (e.g., “Have you recently been taking longer over the things you do?”); and subscale D assesses severe depression ($\alpha = .90$) (e.g., “Have you recently found yourself wishing you were dead and away from it all?”). The different items are

answered by using a Likert-type response format, with scores ranging from 0 (e.g., *not at all*) to 3 (e.g., *much more than usual*).

Personal uncertainty. We used the personal/emotional uncertainty measure developed by Greco and Roger (2001), which contains 15 items (e.g., “I feel anxious when things are changing”). Scores were provided on a 4-point Likert scale ranging from 1 (*never*) to 4 (*always*) ($\alpha = .90$).

Objective social class. It was assessed in the same way as in Study 1; that is, considering both participants’ family income and educational level.

Subjective social class. The subjective perception of social class was evaluated as in Study 1. The descriptive statistics of this measure can be observed in Table 5.

Perceived impact of the economic crisis. We administered the Financial Threat Scale (FTS; Marjanovic et al., 2013). This measure was adapted to the Spanish scenario of crisis (“Considering the economic crisis in Spain, indicate how you feel regarding your current financial situation by answering the following questions”). It is composed of five items (e.g., “How much do you feel at risk”) with a 5-point Likert scale ranging from 1 (*not at all*) to 5 (*a great deal*) ($\alpha = .89$).

Results

Descriptive statistics and bivariate correlations

Table 3 presents the descriptive statistics and correlation coefficients among the different measures of subjective well-being and health, personal uncertainty, objective and subjective social class, and the perceived personal impact of the economic crisis.

Table 3. Descriptive statistics, internal consistency indices (Cronbach alpha) and bivariate correlations between the various measures of subjective well-being and health, objective and subjective social class, and perceived personal impact of the crisis (Study 2).

Variable	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Satisfaction with life	4.42	1.37	-										
2. Happiness	5.00	1.12	.57***	-									
3. Self-perceived health	3.79	0.85	.31***	.34***	-								
4. Somatic symptoms	0.80	0.67	-.33***	-.33***	-.42***	-							
5. Anxiety/insomnia	0.77	0.64	-.42***	-.45***	-.36***	.63***	-						
6. Social dysfunction	1.00	0.34	-.33***	-.37***	-.31***	.39***	.47***	-					
7. Depression	0.29	0.50	-.47***	-.46***	-.39***	.38***	.63***	.51***	-				
8. Personal uncertainty	2.26	0.53	-.25***	-.37***	.29***	.35***	.46***	.29***	.36***	-			
9. Objective social class	-	-	.26***	.10*	.18***	-.15**	-.17**	-.04	-.11*	-.27***	-		
10. Subjective social class	6.09	1.58	.42***	.32***	.17***	-.19***	-.26***	-.12*	-.23***	-.19***	.37***	-	
11. Perceived impact of the crisis	2.86	0.94	-.47***	-.31***	-.28***	.26***	.37***	.28***	.29***	.34***	-.27***	-.39***	-

Note: * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Effects of perceived impact of the economic crisis on subjective well-being and health

Our next interest was to test whether the perceived personal impact of the economic crisis predicted subjective well-being and health independently of numerous sociodemographic factors. We conducted various hierarchical regression analyses (one for each indicator of subjective well-being and health as criterion variables) to answer that question. In the first step of the regression equations, we controlled for the potential influence of gender (0 = woman, 1 = man), age, and marital status (0 = single, 1 = not married). In the second step, the measures of perceived impact, objective and subjective social class, and employment status (0 = not unemployed, 1 = unemployed) were incorporated. In the last step, the second order interactions were included.

Subjective well-being and subjective health status

Concerning subjective well-being (i.e., satisfaction with life and happiness), the results revealed, as shown in Table 4, that the lower the participants' subjective socioeconomic status, the lower their levels of life satisfaction ($\beta = .271, p < .001$) and happiness ($\beta = .244, p < .001$). Moreover, participants who were unemployed were also less satisfied with their lives ($\beta = -.086, p = .045$) and less happy ($\beta = -.108, p = .020$). In line with our expectations (Table 4), those participants who perceived themselves to be more affected by the economic crisis were also less satisfied with their lives ($\beta = -.334, p < .001$) and less happy ($\beta = -.229, p < .001$). Any of the interaction effects included in step 3 of the regression models emerged as significant (all $ps > .05$; Table 4).

Regarding self-perceived health, unemployed participants also reported a poorer health status ($\beta = -.110, p = .020$). In this case, however, perceived social class was not shown as a significant predictor ($\beta = .065, p = .214$). As in the case of subjective well-being, when participants feel more impacted by the crisis, their self-perceived health

status is lower ($\beta = -.233, p < .001$). Lastly, we did not find any significant interaction effects (all $ps > .05$; Table 4).

General health

Concerning the various measures of personal health analyzed (i.e. psychosomatic symptomatology, anxiety/insomnia, social dysfunction, and severe depression), the results showed that a lower perceived social class predicted greater levels of anxiety/insomnia ($\beta = -.154, p = .003$) and severe depression ($\beta = -.155, p = .004$). Such variables were also significantly predicted by unemployment status. Specifically, as can be observed in Table 5, being unemployed predicted higher anxiety/insomnia ($\beta = .136, p = .003$) and severe depression ($\beta = .129, p = .007$). On the other hand, and as expected, the perception of the economic crisis' personal impact was a significant predictor of all general health measures (Table 5). A higher perceived personal impact of the crisis predicted increased somatic symptoms ($\beta = .167, p = .002$), anxiety/insomnia ($\beta = .252, p < .001$), social dysfunction ($\beta = .231, p < .001$) and severe depression ($\beta = .193, p < .001$). Lastly, all of the interaction effects analyzed in the last step of the regression equations were significant (all $ps > .05$), with the exception of the interaction between perceived impact and employment status ($\beta = .116, p = .036$) on depression. That effect indicated that the perceived impact of the crisis predicted severe depression more strongly among unemployed participants ($\beta = .348, p = .006$) than among the employed ($\beta = .256, p < .001$).

Table 4. Summary of hierarchical regression analyses for variables predicting satisfaction with life, happiness, and self-perceived health (Study 2).

<i>Predictor</i>	Satisfaction with life				Happiness				Self-perceived health			
	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)
Step 1				.007 (.007)				.003 (.003)				.043 (.043***)
Gender	-.019	-0.386	.700		-.020	-0.399	.690		.002	0.041	.968	
Age	-.012	-0.204	.838		-.012	-0.207	.836		-.183	-3.276	.001	
Marital Status	.087	1.533	.126		.054	0.945	.345		-.042	-0.751	.453	
Step 2				.312 (.305***)				.161 (.158***)				.145 (.102***)
Perceived Impact EC	-.334	-7.240	<.001		-.229	-4.491	<.001		-.233	-4.517	<.001	
Objective SES	.060	1.288	.199		-.074	-1.449	.148		.042	0.804	.422	
Subjective SES	.271	5.759	<.001		.244	4.689	<.001		.065	1.245	.214	
Unemployment	-.086	-2.008	.045		-.108	-2.336	.020		-.110	-2.340	.020	
Step 3				.318 (.005)				.171 (.010)				.155 (.009)
Perceived Impact EC x Objective SES	.023	0.475	.635		.010	0.194	.846		.020	0.379	.705	
Perceived Impact EC x Subjective SES	.009	0.183	.855		.068	1.304	.193		-.025	-0.471	.638	
Perceived Impact EC x Unemployment	-.025	-0.514	.608		-.046	-0.869	.385		-.101	-1.850	.065	
Objective SES x Subjective SES	-.033	-0.679	.498		.015	0.285	.776		.040	0.736	.462	
Objective SES x Unemployment	-.062	-1.231	.219		.048	0.866	.387		.012	0.214	.831	
Subjective SES x Unemployment	-.025	-0.511	.609		-.074	-1.400	.162		.020	0.363	.717	

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis.

*** $p < .001$.

Table 5. Summary of hierarchical regression analysis for variables predicting somatic symptoms, anxiety/insomnia, social dysfunction, and depression (Study 2).

Predictor	Somatic symptoms				Anxiety/Insomnia				Social dysfunction				Depression			
	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)	β	<i>t</i>	<i>p</i>	R^2 (ΔR^2)
Step 1				.020 (.020*)				.018 (.018)				.010 (.010)				.006 (.006)
Gender	-.140	-2.873	.004		-.118	-2.424	.016		-.052	-1.057	.291		.017	0.347	.729	
Age	-.039	-0.694	.488		-.073	-1.287	.199		.026	0.463	.644		-.085	-1.501	.134	
Marital Status	.009	0.159	.873		.071	1.249	.212		.069	1.223	.222		.057	0.996	.320	
Step 2				.096 (.076***)				.176 (.158***)				.074 (.064***)				.117 (.111***)
Perceived Impact EC	.167	3.158	.002		.252	4.980	<.001		.231	4.302	<.001		.193	3.682	<.001	
Objective SES	-.062	-1.167	.244		-.024	-0.464	.643		.043	0.795	.427		.008	0.154	.878	
Subjective SES	-.085	-1.573	.117		-.154	-2.978	.003		-.056	-1.031	.303		-.155	-2.905	.004	
Unemployment	.089	1.849	.065		.136	2.954	.003		.037	0.764	.445		.129	2.716	.007	
Step 3				.111 (.014)				.183 (.007)				.089 (.015)				.133 (.017)
Perceived Impact EC x Objective SES	-.006	-0.109	.913		-.019	-0.366	.714		.051	0.923	.357		-.015	-0.282	.778	
Perceived Impact EC x Subjective SES	-.002	-0.032	.974		-.057	-1.108	.268		-.005	-0.093	.926		-.039	-0.725	.469	
Perceived Impact EC x Unemployment	.041	0.741	.459		.033	0.625	.533		.024	0.432	.666		.116	2.105	.036	
Objective SES x Subjective SES	.045	0.804	.422		-.047	-0.885	.377		-.084	-1.486	.138		.008	0.136	.891	
Objective SES x Unemployment	-.111	-1.908	.057		-.054	-0.974	.331		-.007	-0.116	.907		-.006	-0.112	.911	
Subjective SES x Unemployment	.008	0.148	.883		.014	0.256	.798		.053	0.944	.346		.090	1.654	.099	

Note: SES = socioeconomic status; EC = economic crisis.

* $p < .05$; *** $p < .001$.

The potential mediating role of personal uncertainty

With the purpose of testing the hypothesis that personal uncertainty mediated the association between the perception of the economic crisis' personal impact and subjective well-being/health, we conducted a set of simple mediation analyses (one for each measure of subjective well-being and health as dependent variables) using Hayes' PROCESS Macro for SPSS (Hayes, 2013).

As Table 6 shows, the paths from the perceived impact to personal uncertainty and from personal uncertainty to all the indicators of subjective well-being and health were significant. In addition, the results obtained also confirmed that all indirect effects were significant (Table 7).

Table 6. Effects between variables analyzed in the mediating model.

	Effect	95% Confidence interval	
PIC→PU	.189	0.139	0.240
PU→SWL	-.255	-0.493	-0.017
PU→HAP	-.633	-0.837	-0.430
PU→PH	-.354	-0.499	-0.209
PU→SS	.368	0.182	0.555
PU→AI	.452	0.332	0.572
PU→SD	.145	0.078	0.213
PU→DE	.273	0.180	0.367
PIC→SWL	-.678	-0.790	-0.567
PIC→HAP	-.369	-0.476	-0.263
PIC→PH	-.253	-0.339	-0.166
PIC→SS	.186	0.129	0.243
PIC→AI	.252	0.190	0.314
PIC→SD	.099	0.064	0.134
PIC→DE	.153	0.104	0.202

Note: PIC: Perceived impact of the crisis; PU: Personal uncertainty; SWL: Satisfaction with life; PH: Perceived health; HAP: Happiness; PH: Perceived health; SS: Somatic symptoms; AI: Anxiety/Insomnia; SD: Social dysfunction; DE = Depression.

Table 7. Indirect effects of the perceived impact of the crisis on subjective well-being and health through personal uncertainty.

	Indirect Effect	95% Confidence Interval	
PIC→PU→SWL	-.048	-0.098	-0.005
PIC→PU→HAP	-.120	-0.174	-0.078
PIC→PU→PH	-.067	-0.106	-0.037
PIC→PU→SS	.070	0.038	0.115
PIC→PU→AI	.086	0.584	0.120
PIC→PU→SD	.028	0.015	0.045
PIC→PU→DE	.052	0.033	0.077

Note: PIC: Perceived impact of the crisis; PU: Personal uncertainty; SWL: Satisfaction with life; PH: Perceived health; HAP: Happiness; PH: Perceived health; SS: Somatic symptoms; AI: Anxiety/Insomnia; SD: Social dysfunction; DE = Depression.

After controlling for the effects of personal uncertainty (mediator variable), the direct effects of the perceived personal impact of the economic crisis on life satisfaction ($b = -.630, p < .001$), happiness ($b = -.249, p < .001$), self-perceived health ($b = -.186, p < .001$), somatic symptoms ($b = .116, p < .01$), anxiety/insomnia ($b = .166, p < .001$), social dysfunction ($b = .072, p < .001$) and severe depression ($b = .101, p < .001$) remained significant, indicating the existence of partial mediations.

In short, the findings obtained showed that the perceived personal impact of the crisis was indirectly related to subjective well-being and health through personal uncertainty; in other words, people who felt more affected by the economic crisis experienced greater personal uncertainty and this, in turn, was associated with poorer subjective well-being and health.

Discussion

Study 2's findings fully replicate the results obtained in Study 1: when participants perceived themselves to be affected by the crisis (assessed in a different

way as in Study 1), their subjective well-being (i.e., life satisfaction and happiness) and self-perceived health were poorer. It is important to mention that, as happened in Study 1, this pattern of results emerged even after controlling for several socio-demographic variables. Also, it is worth mentioning that such effects were also found for other measures of personal health included in this study. Moreover, the present study not only replicates the finding that the perceived impact-subjective well-being/health association is not moderated by socioeconomic status, but also demonstrates that such a relationship occurred regardless of participants' employment status (with only the exception of severe depression). Last, our research provides preliminary empirical evidences that the effects on subjective well-being and health of undergoing the impact of the crisis are due, at least in part, to the greater levels of uncertainty experienced. Thus, these data contribute to expanding knowledge about how the perceptions of personal impact related to the economic crisis may affect subjective well-being/health. However, it should be noted that, even though our results support the initial predictions, the non-experimental nature of Studies 1 and 2 does not allow us to establish causality inferences among the relationships found. Consequently, we decided to conduct an experimental study in order to obtain empirical causal evidences.

Study 3

Could individuals experience lesser or greater intensity positive and negative affective states depending on the activation of the economic crisis' context? In this research, we experimentally manipulated the salience of the Spanish economic crisis context. Similar to the previous studies, we expected to find that: (1) the activation of the idea of economic crisis lead to a lower state subject well-being; and (2) such an effect would be mediated by personal uncertainty. Given that the measure of uncertainty used in Study 2 could present a relatively dispositional nature (Greco y Roger, 2001), in

the present study we included state-uncertainty as a mediator variable, while also controlling for the influence of participants' trait-uncertainty. In this way, it would be possible to confirm that the effects obtained are independent of the uncertainty levels that participants show as a general characteristic.

Method

Participants

A total of 155 Spanish adults (88 women, 66 men, 1 unreported) ranging from 18 to 69 years of age ($M = 26.81$, $SD = 10.40$) participated in this study. The majority of the sample were single (86.4%); 9.7% were married, 2.6% were divorced, and 1.3 % were widowed. Most participants were students (60.1%), followed by employed (30.7%), unemployed (7.2%) and pensioners (2%). Table 1 contains the sociodemographic characteristics for participants' socioeconomic status. Seventy-eight participants were randomly assigned to the crisis-salience condition (50.3%), and 77 to the control condition (49.7%).

Procedure

Two trained researchers informed participants that the goal of this study was to address different emotional processes. Therefore, the main aim of this research was not explicitly revealed. The sample was collected using an incidental sampling procedure in the same Spanish city where Study 1's sample was obtained. Participants completed a booklet individually under researchers' supervision in different public spaces (e.g., transport stations, libraries, etc.). Finally, they were thanked, debriefed, and entered in a drawing for two 50\$ prizes for participating.

Instruments

Personal uncertainty. The measure of personal/emotional uncertainty was the same as the one used in the previous study ($\alpha = .83$, $M = 2.06$, $SD = 0.49$).

Experimental manipulation. To manipulate the salience of the Spanish context of economic crisis, we used news from the digital version of a Spanish newspaper (crisis-salience vs. control). In the crisis-salience condition, the fictional news undertook an overview of the impact of this economic situation during the last ten years (e.g., rise in unemployment, eviction processes, and the debt of households and the State). Participants were also asked to write briefly about the impact of the crisis on the country, their acquaintances, family, etc. On the other hand, in the control condition, participants read a new related to the “*the use of a novel analysis technique on data from the Kepler telescope*”.

State-subjective well-being. We used the Positive and Negative Affect Schedule (PANAS; Watson, Clark, & Tellegen, 1988), which measures the experience of positive and negative affective states. Both the sub-scale of positive affect ($\alpha = .89$, $M = 2.96$, $SD = 0.80$) and the sub-scale of negative affect ($\alpha = .90$, $M = 1.78$, $SD = 0.78$) comprised 10 items (positive affect: e.g., “I feel excited”; negative affect: e.g., “I feel scared”) with a Likert-type response format with alternatives ranging from 1 (*not at all*) to 5 (*very much*). We used this scale because, unlike the measures of subjective well-being included in Studies 1 and 2, this instrument allows assessment of subjective well-being as a reference point for a specific time frame (Luhmann, Hawkley, Eid, & Cacioppo, 2012). Consistent with prior research (Horne y Powell, 2016), participants were asked to select the extent they experienced each affective state at that moment.

State-uncertainty. State-uncertainty was assessed with the McGregor, Zanna, Holmes and Spencer (2001) measure. It comprises 19 items (e.g., I feel unclear) with a

Likert-type response format with response options ranging from 1 (*very slightly or not at all*) to 5 (*extremely*). As in the case of the state subjective well-being measure, participants answered this scale considering how they felt at that moment ($\alpha = .94$, $M = 1.87$, $SD = 0.77$).

Objective social class. Participants' objective socioeconomic status was measured as in Studies 1 and 2.

Subjective social class. Perceived social class ($M = 6.35$, $SD = 1.41$) was also evaluated as in Studies 1 and 2.

Manipulation check. To determine that the experimental manipulation was adequate, participants were asked at the end of the booklet for their perception about the consequences of the Spanish economic crisis: "What do you think were the consequences of the economic crisis in Spain?" A Likert-type response format was used, with alternatives ranging from 1 (*very slight*) to 5 (*very serious*).

Results

Manipulation check

A univariate analysis of the variance (ANOVA) was carried out with the experimental manipulation as a between-group factor and the personal estimation of the consequences of the crisis as a dependent variable. The ANOVA results showed that participants in the crisis-salience group indicated that the consequences of the crisis were more serious ($M = 9.18$, $SD = 0.89$) compared to participants in the control condition ($M = 8.37$, $SD = 1.47$), $F(1,152) = 17.25$, $p < .001$, $\eta^2 = .10$. This outcome suggests that the experimental manipulation was effective.

Effect of the salience of the economic crisis on state-subjective well-being

The results of a covariate analysis of the variance (ANCOVA) with the experimental manipulation (0 = control; 1 = crisis-salience) and gender (0 = women; 1 =

men) as between-group factors, age, objective and subjective social class as covariates, and positive affect as dependent variable, did not reveal a significant effect of the experimental manipulation, $F(1, 139) = 0.266, p = .607, \eta^2 = .002$. The results did not show a main effect of gender $F(1, 139) = 3.502, p = .063, \eta^2 = .025$, age, $F(1, 139) = 0.474, p = .492, \eta^2 = .003$, objective social class, $F(1, 139) = 3.141, p = .079, \eta^2 = .022$, and subjective social class, $F(1, 139) = 2.259, p = .135, \eta^2 = .016$. The interaction between the experimental condition and gender was not significant, $F(1, 139) = 0.228, p = .634, \eta^2 = .002$. Then, we conducted the same analysis but with negative affect as a dependent variable. Interestingly, the results in this case showed a significant effect of the experimental manipulation, $F(1, 139) = 32.57, p < .001, \eta^2 = .190$. Individuals in the crisis-salience condition exhibited greater negative affect ($M = 2.17, SD = 0.86$) compared to those in the control condition ($M = 1.41, SD = 0.47$). As in the case of positive affect, the results did not show either a significant effect of gender $F(1, 139) = 0.130, p = .719, \eta^2 = .001$, age, $F(1, 139) = 0.981, p = .324, \eta^2 = .007$, objective social class, $F(1, 139) = 0.010, p = .922, \eta^2 < .001$, or subjective social class, $F(1, 139) = 0.003, p = .958, \eta^2 < .001$. The interaction between the experimental condition and gender was not significant, $F(1, 139) = 1.196, p = .276, \eta^2 = .009$.

The mediating role of personal uncertainty

Based on the previous findings, we conducted a simple mediation analysis by using Hayes' PROCESS Macro for SPSS (Hayes, 2013) in order to examine whether the effect of the experimental manipulation on negative affect is mediated by the level of uncertainty experienced by participants after been exposed to the correspondent condition (including trait-uncertainty as a covariate). All the paths were significant (Figure 1). The indirect effect was also significant, $IE = 0.32, SE = 0.08$ (95% bias-corrected bootstrap CIs; 10,000 bootstrap samples; CI: 0.179, 0.488). After controlling

the effect of the mediator (i.e., state-uncertainty), the effect of the experimental manipulation remained significant, indicating partial mediation. Thus, the results revealed that the salience of the economic crisis (vs. control condition) was indirectly related to negative affect through experienced uncertainty: participants in the crisis-salience group (vs. control) experienced greater uncertainty and this, in turn, was associated with a higher negative affect.

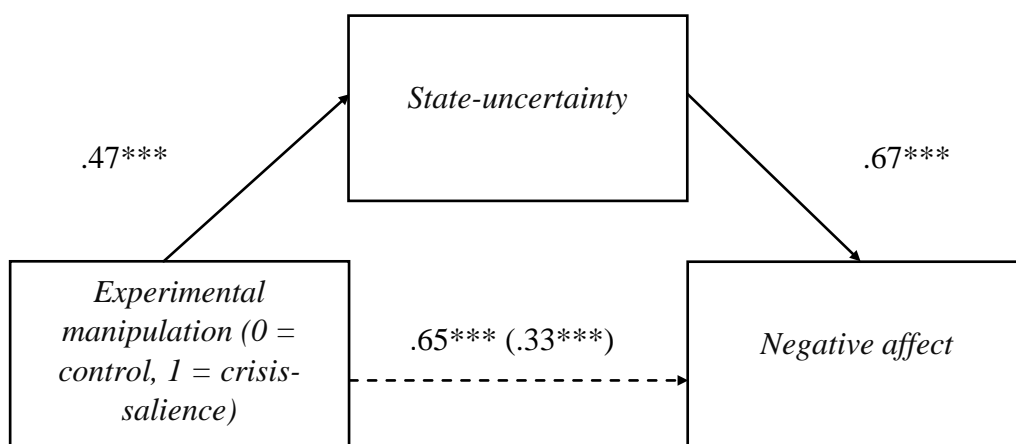


Figure 1. Mediation model showing state-uncertainty as a mediating variable in the relationship between the crisis-salience condition (vs. control) and negative affect.

*** $p < .001$.

Discussion

Study 3 provides experimental evidence for the idea that a higher perception of the economic crisis's impact is linked to lower subjective well-being. More specifically, we found that mere exposure to news about the negative impact of the economic crisis in Spain (vs. control condition) led participants to experience higher negative affectivity. However, no differences were found in the case of positive affectivity. In addition, our results also replicated the mediating effect of personal uncertainty found in Study 2: the greater negative affect exhibited by participants in the crisis-salience group

(vs. control) was explained partially by their higher state-uncertainty. It must be stressed that this effect emerged even when controlling for the influence of personal general levels of (trait) uncertainty. In summary, this study presents empirical evidence confirming the: (a) causal connection between the subjective perceptions of impact of the crisis and subjective well-being, and (b) crucial explanative mechanism represented by personal uncertainty.

General Discussion

The fundamental aim of this research is to help improve the understanding of how the subjective experience of macro-social events (i.e., economic crisis) influences subjective well-being and health.

In three studies, we investigated the effects of feeling affected by the economic crisis on various indicators of subjective well-being and personal health. The results of Study 1 and 2 confirmed that those individuals who perceived themselves as suffering from the crisis reported poorer subjective well-being and health. Our data also showed that the effects of the perceived impact of the economic crisis on subjective well-being/health were not conditioned by (objective or subjective) socioeconomic status. This is particularly relevant because it suggests that the mere fact of perceiving a greater personal impact of the economic crisis, regardless of objective (and perceived) personal socioeconomic resources, can reduce people's well-being and health. Additionally, it is pertinent to underline that these effects were not moderated by unemployment, which can be considered an objective indicator of the impact of the economic crisis. Although previous studies indicated that unemployment may worsen the negative effects of the economic downturns on health (e.g., Drydakis, 2015; Urbanos-Garrido & Lopez-Valcarcel, 2014), our research reveals that the negative subjective experience linked to the economic crisis predicts a lower subjective well-being and health above and beyond

objective work circumstances. In sum, our results confirm in the Spanish population the notion that *perceived impact matters*. Thus, they are consistent with recent research indicating that a worsening perceived financial situation is associated with lower physical health (Whitehead y Bergeman, 2017) and a greater risk of suicide (Ntountoulaki et al., 2017). In addition to verifying the perceived impact hypothesis in Spain, we also found a possible explanation of these findings: personal uncertainty. In this regard, Studies 2 and 3 suggested that the worse subjective well-being and health observed among participants who suffered from the crisis could be partially explained by their greater personal uncertainty. Thus, this outcome represents the first empirical contribution showing personal uncertainty as a psychological factor capable of explaining the effects of perceived impact on personal well-being and health. This result is in line with recent studies that already hypothesized that a higher uncertainty at the individual level triggered by the context of economic recession could affect health outcomes (see Jofre-Bonet et al., 2018).

In addition to the foregoing conclusions, the use of an experimental paradigm in Study 3 allowed us to confirm both the causality of the perceived impact-subjective well-being/health association as well as the mediating role of experienced uncertainty. It must be pointed out that the activation of the idea of economic crisis was connected to a higher negative affect, but not with a lower positive affect. This suggests that the fact of perceiving a lower impact of the crisis would not improve positive affect but, at least, would lead to less worries. This results is somewhat similar to that obtained in Li, Li, Wang and Hou (2016)'s research concerning income. In particular, these authors found that income (negatively) predicted negative affect, but not (positively) positive affect.

Thus, this research provides important contributions to the literature on the psychological implications of economic crises. First, it confirms for the first time in the Spanish population, one of the hardest hit by the crisis, that a higher perceived impact of the crisis is associated both with lower subjective well-being and health. Second, and with regard to the preceding point, it suggests that individuals' subjective experience can negatively influence subjective well-being/health independently of their objective material (e.g., income) or work (e.g., unemployment) circumstances. Third, it reflects that such effects can be explained by personal uncertainty, thus improving understanding of the psychological processes involved. Finally, it reveals the existence of a causal connection between the perceived impact of the crisis, uncertainty and subjective well-being/health.

Although this research may shed light on the issue of how individuals' perceptions of instable economic contexts are linked to their well-being and health, some limitations of the present research should be acknowledged: (a) the hypotheses were tested in only one country going through an economic crisis. However, it should be mentioned that our results are consistent with those obtained in Greece (Ntountoulaki et al., 2017), another country strongly affected by the crisis. Future studies should explore the mediating role of personal uncertainty in other countries facing serious economic decline problems; (b) the different samples of the presented studies were obtained by using non-probabilistic procedures. Therefore, future studies should use random procedures to obtain samples as representative as possible; (c) although provided information about the perceived decline in the social scale, the (binary) perceived impact measure used in Study 1 did not allow assessment of whether participants fell more than one level in the social hierarchy. However, the use of a different (and continuous) measure in Study 2 replicated Study 1's findings.

In conclusion, this research contributes to the growing psychological literature on the implications of difficult economic contexts by demonstrating that people's perceptions of the economic crisis can affect their well-being and health through personal uncertainty, and even beyond their socioeconomic reality.

References

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology, 19*, 586 -592. doi:10.1037/0278-6133.19.6.586
- Bartoll, X., Toffolutti, V., Malmusi, D., Palència, L., Borrell, C., & Suhrcke, M. (2015). Health and health behaviours before and during the Great Recession, overall and by socioeconomic status, using data from four repeated cross-sectional health surveys in Spain (2001-2012). *BMC Public Health, 15*, 865. doi: 10.1186/s12889-015-2204-5
- Bloom, N. (2014). Fluctuations in uncertainty. *Journal of Economic Perspectives, 28*, 153-176. doi: 10.1257/jep.28.2.153
- Chou, E. Y., Parmar, B. L., & Galinsky, A. D. (2016). Economic insecurity increases physical pain. *Psychological Science, 27*, 443-454. doi: 10.1177/0956797615625640
- Clench-Aas, J., & Holte, A. (2017). The financial crisis in Europe: Impact on satisfaction with life. *Scandinavian Journal of Public Health, 45*, 30-40. doi: 10.1177/1403494817718692
- Diener, E. D., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The satisfaction with life scale. *Journal of Personality Assessment, 49*, 71-75.
- Diener, E., Lucas, R. E., & Oishi, S. (2002). Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction. In C. R. Synder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 63–73). Oxford, England: Oxford University Press.
- Drydakis, N. (2015). The effect of unemployment on self-reported health and mental health in Greece from 2008 to 2013: a longitudinal study before and during the

financial crisis. *Social Science & Medicine*, 128, 43-51. doi:

10.1016/j.socscimed.2014.12.025

EUROSTAT (2017). Retrieved from

[https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8314163/3-16102017-BP-](https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8314163/3-16102017-BP-EN.pdf/d31fad6-a284-47f3-ae1c-8212a581b0c1)

[EN.pdf/d31fad6-a284-47f3-ae1c-8212a581b0c1](https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8314163/3-16102017-BP-EN.pdf/d31fad6-a284-47f3-ae1c-8212a581b0c1)

Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I., & Navarro-Carrillo, G. (2017). The great recession and group-based control: Converting personal helplessness into social class ingroup trust and collective action. *Journal of Social Issues*, 73, 117-137. doi: 10.1111/josi.12207

Garza, J. R., Glenn, B. A., Mistry, R. S., Ponce, N. A., & Zimmerman, F. J. (2017).

Subjective social status and self-reported health among US-born and immigrant

Latinos. *Journal of Immigrant and Minority Health*, 19, 108-119. doi:

10.1007/s10903-016-0346-x

Gili, M., Roca, M., Basu, S., McKee, M., & Stuckler, D. (2013). The mental health risks of economic crisis in Spain: evidence from primary care centers, 2006 and 2010.

The European Journal of Public Health, 23, 103-108. doi: 10.1093/eurpub/cks035

Goldberg, D. P., & Hillier, V. F. (1979). A scaled version of the General Health

Questionnaire. *Psychological Medicine*, 9, 139-145.

Greco, V., & Roger, D. (2001). Coping with uncertainty: The construction and

validation of a new measure. *Personality and Individual Differences*, 31, 519-534.

Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression based approach*. New York, NY: The Guilford Press.

Hewitt, B., Turrell, G., & Giskes, K. (2012). Marital loss, mental health and the role of perceived social support: Findings from six-waves of an Australian population

- based panel study. *Journal of Epidemiology and Community Health*, 66, 308-314.
- Hiswåls, A. S., Marttila, A., Mälstam, E., & Macassa, G. (2017). Experiences of unemployment and well-being after job loss during economic recession: Results of a qualitative study in east central Sweden. *Journal of Public Health Research*, 6, 995.
- Horne, Z., & Powell, D. (2016). How large is the role of emotion in judgments of moral dilemmas? *PloS one*, 11, e0154780. doi: 10.1371/journal.pone.0154780
- INE. (2016). Retrieved from <http://www.ine.es/prensa/np969.pdf>
- INE (2018). Retrieved from <http://www.ine.es/>
- Jofre-Bonet, M., Serra-Sastre, V., & Vadoros, S. (2018). The impact of the Great Recession on health-related risk factors, behaviour and outcomes in England. *Social Science & Medicine*, 197, 213-225. doi: 10.1016/j.socscimed.2017.12.010
- Jonas, E., McGregor, I., Klackl, J., Agroskin, D., Fritsche, I., Holbrook, C., Nash, K., Proulx, T., & Quirin, M. (2014). Threat and defense: From anxiety to approach. In J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp. 219-286). San Diego, CA: Academic Press.
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, the sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 992-1004. doi:10.1037/a0016357
- Lazarus, R. S., & Folkman, S. (1984). *Stress, appraisal, and coping*. New York, NY: Springer.
- Li, B., Li, A., Wang, X., & Hou, Y. (2016). The money buffer effect in China: A higher income cannot make you much happier but might allow you to worry less. *Frontiers in Psychology*, 7: 234. doi: 10.3389/fpsyg.2016.00234

- Luhmann, M., Hawkley, L. C., Eid, M., & Cacioppo, J. T. (2012). Time frames and the distinction between affective and cognitive well-being. *Journal of Research in Personality, 46*, 431-441. doi: 10.1016/j.jrp.2012.04.004
- Lyubomirsky, S., & Lepper, H. (1999). A measure of subjective happiness: Preliminary reliability and construct validation. *Social Indicators Research, 46*, 137-155.
- Marjanovic, Z., Greenglass, E. R., Fiksenbaum, L., & Bell, C. M. (2013). Psychometric evaluation of the Financial Threat Scale (FTS) in the context of the great recession. *Journal of Economic Psychology, 36*, 1-10. doi: 10.1016/j.joep.2013.02.005
- Markovits, Y., Boer, D., & van Dick, R. (2014). Economic crisis and the employee: The effects of economic crisis on employee job satisfaction, commitment, and self-regulation. *European Management Journal, 32*, 413-422. doi: 10.1016/j.emj.2013.09.005
- McGregor, I., Zanna, M. P., Holmes, J. G., & Spencer, S. J. (2001). Compensatory conviction in the face of personal uncertainty: Going to extremes and being oneself. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 472-488. doi: 10.1037//0022-3514.80.3.472
- McInerney, M., Mellor, J. M., & Nicholas, L. H. (2013). Recession depression: Mental health effects of the 2008 stock market crash. *Journal of Health Economics, 32*, 1090-1104. doi: 10.1016/j.jhealeco.2013.09.002
- Merolla, J. L., Ramos, J. M., & Zechmeister, E. J. (2012). Authoritarianism, need for closure, and conditions of threat. In M. A. Hogg & D. Blaylock (Eds.), *Extremism and the psychology of uncertainty* (pp. 212–227). Malden, MA: Wiley-Blackwell.

Chapter 5

- Monat, A., Averill, J. R., & Lazarus, R. S. (1972). Anticipatory stress and coping reactions under various conditions of uncertainty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 237-253. doi: 10.1037/h0033297
- MyWord, Social and Market Research. (2012). Retrieved from <http://myword.es/wp-content/uploads/2014/08/Desigualdady-conflicto-de-clase-5-11-2012.pdf>
- Navarro-Carrillo, G., Valor-Segura, I., & Moya, M. (2018). Do you trust strangers, close acquaintances, and members of your ingroup? Differences in trust based on social class in Spain. *Social Indicators Research*, 135, 585-597. doi: 10.1007/s11205-016-1527-7
- Ntountoulaki, E., Paika, V., Papaioannou, D., Guthrie, E., Kotsis, K., Fountoulakis, K. N., Carvalho, A. F., & Hyphantis, T. (2017). The relationship of the perceived impact of the current Greek recession with increased suicide risk is moderated by mental illness in patients with long-term conditions. *Journal of Psychosomatic Research*, 96, 98-105. doi: 10.1016/j.jpsychores.2017.03.008
- OECD (2013). Retrieved from <http://www.oecd.org/newsroom/oecd-report-measureshuman-cost-of-crisis-underlines-need-to-invest-in-well-being.htm>
- Park, H., Twenge, J. M., & Greenfield, P. M. (2014). The great recession: Implications for adolescent values and behavior. *Social Psychological and Personality Science*, 5, 310-318. doi: 10.1177/1948550613495419
- Ruesga-Benito, S. M. (2013). Para entender la crisis económica en España. El círculo vicioso de la moneda única y la carencia de un modelo productivo eficiente. *Economía Unam*, 10, 70-94. doi: 10.1016/S1665-952X(13)72188-1
- Sala, A. (2017, January 16). La desigualdad social aumenta en España a pesar del crecimiento. *El Periódico*. Recuperado de

<https://www.elperiodico.com/es/economia/20170116/desigualdad-social-aumenta-espana-crecimiento-davos-oxfam-5742308>

- Sánchez, M. P., Macías Saint-Gerons, D., de la Fuente-Honrubia, C., González-Bermejo, D., Montero-Corominas, D., & Catalá-López, F. (2013). Trends of use of anxiolytics and hypnotics in Spain from 2000 to 2011. *Revista Española de Salud Pública*, *87*, 247-255.
- Seeman, T., Thomas, D., Merkin, S. S., Moore, K., Watson, K., & Karlamangla, A. (2018). The Great Recession worsened blood pressure and blood glucose levels in American adults. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, *115*, 3296-3301. doi: 10.1073/pnas.1710502115
- Smith, H. J., Pettigrew, T. F., Pippin, G. M., & Bialosiewicz, S. (2012). Relative deprivation: A theoretical and meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, *16*, 203-232. doi: 10.1177/1088868311430825
- Tinaztepe, C. (2012). The effect of desire for change on the relationship between perceived uncertainty and job related affective well being. *International Journal of Social Sciences and Humanity Studies*, *4*, 127-136.
- Urbanos-Garrido, R. M., & Lopez-Valcarcel, B. G. (2015). The influence of the economic crisis on the association between unemployment and health: an empirical analysis for Spain. *The European Journal of Health Economics*, *16*, 175-184. doi: 10.1007/s10198-014-0563-y
- Van Hal, G. (2015). The true cost of the economic crisis on psychological well-being: a review. *Psychology Research and Behavior Management*, *8*, 17-25. doi: 10.2147/PRBM.S44732

Chapter 5

Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: the PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 1063-1070.

Whitehead, B. R., & Bergeman, C. S. (2017). The effect of the financial crisis on physical health: Perceived impact matters. *Journal of Health Psychology*, *22*, 864-873. doi: 10.1177/1359105315617329

Chapter 6

General Discussion/Discusión General

El objetivo fundamental que ha guiado las diferentes investigaciones empíricas que conforman la presente tesis doctoral coincide con una de las tradicionales aspiraciones científicas de la psicología social, a saber: examinar cómo las variables macrosociales, es decir, aquellas que definen el contexto social de los individuos, se relacionan con procesos de naturaleza psicológica (Morales y Moya, 2015). Así pues, el desarrollo de este proyecto de tesis doctoral está indisolublemente vinculado a la necesidad de profundizar en las asociaciones existentes entre ambos tipos de variables. La primera variable macrosocial analizada fue la clase social a la que pertenecen los individuos. Esta categoría social, tal y como se ha reflejado a lo largo del Capítulo 1, moldea de manera diferencial el entorno social inmediato de las personas, influyendo en la forma en que éstas perciben el mundo, en sus emociones y en la manera en que se relacionan con los demás (Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt y Keltner, 2012). En lo tocante a la segunda variable de corte macrosocial considerada (i.e., impacto percibido de la crisis económica), el amplio, dramático y prolongado impacto de la crisis económica en la sociedad española, unido a la menor atención prestada por la psicología social al estudio de sus implicaciones en comparación con otras disciplinas de las ciencias sociales (p.ej., economía, ciencias políticas), como también se ha mencionado en la segunda parte del Capítulo 1, convierte al análisis de los efectos psicosociales de la crisis económica en un objeto de estudio prometedor y de manifiesto interés.

En particular, esta tesis doctoral se ha centrado de manera específica en examinar los efectos de la clase social de pertenencia y el impacto percibido de la crisis económica en la confianza en los demás y en el bienestar subjetivo, fundamentalmente; esto es, dos variables psicológicas de enorme trascendencia tanto en el plano individual

como en el social (Eid y Larsen, 2008; Hamamura, Li y Chan, 2017; Helliwell y Wang, 2011; Nannestad, 2008).

A continuación se procederá a desglosar y sintetizar los resultados más relevantes de los diferentes trabajos empíricos que vertebran esta tesis. En aras de la claridad y comprensibilidad de la información expuesta, dicho resumen empírico se hará considerando dos grandes bloques que se corresponden con los efectos de las variables macrosociales (i.e., clase social y percepción de impacto de la crisis económica) en cada una de las variables dependientes analizadas (i.e., confianza y bienestar subjetivo). Paralelamente, se discutirán las potenciales implicaciones derivadas de los hallazgos obtenidos para, más adelante, enumerar posibles limitaciones presentes en los diferentes trabajos y proponer futuras direcciones de investigación. Por último, se extraerán las conclusiones fundamentales de los resultados presentados.

Efectos de las variables macrosociales en la confianza en los demás

a) Clase social y confianza

Tal y como se ha puesto de manifiesto en el Capítulo 1, la clase social a la que pertenecemos influye en numerosos procesos psicológicos, entre los que se encuentra la confianza. No obstante, en términos generales, la literatura empírica no ha explorado en profundidad el rol que desempeña la clase social en la confianza que se deposita en los demás. Las diferentes investigaciones realizadas hasta la fecha se han centrado fundamentalmente en el análisis de un tipo de confianza en particular: la confianza generalizada. Sin embargo, la literatura ha mostrado que existen otros tipos de confianza que no tienen por qué operar exactamente igual que la confianza generalizada y que, de hecho, constituyen experiencias cualitativamente diferentes. Tal es el caso de la confianza interpersonal y la confianza endogrupal (Sato et al., 2018; Kenworthy y Jones, 2009).

Con el propósito de examinar en una muestra amplia de la población española la asociación entre la clase social y la confianza generalizada, y para intentar responder empíricamente a la incógnita que representan las posibles relaciones de la clase social con la confianza interpersonal y con la confianza endogrupal, llevamos a cabo la investigación presentada en el Capítulo 2. Tal y como se recomienda en la literatura sobre clase social (Kraus y Stephens, 2012), se evaluó tanto la clase social objetiva como la clase social subjetiva, ya que, tal y como subrayan dichos autores, las diferentes dimensiones de la clase social objetiva y las percepciones subjetivas del rango social individual constituyen rutas a través de las cuales el funcionamiento psicológico puede verse influido. Por un lado, los participantes reportaron sus ingresos económicos familiares mensuales y su formación educativa, indicadores objetivos de clase social que fueron estandarizados y sumados para crear una medida continua de clase social objetiva (Kraus, Piff y Keltner, 2009). Por otro lado, los participantes cumplieron la Escala MacArthur de Estatus Socio-Económico Subjetivo (Adler, Epel, Castellazo y Ickovics, 2000).

Los resultados principales de esta investigación fueron: (a) la clase social se vinculó de manera significativa con los tres tipos de confianza evaluados; y (b) la clase social se relacionó diferencialmente con los diferentes tipos de confianza. Más concretamente, los hallazgos obtenidos revelaron que la clase social se asoció positivamente a la confianza generalizada. Es decir, cuanto menor era la clase social de los participantes, menores fueron sus niveles de confianza generalizada, replicando resultados hallados en investigaciones anteriores (p.ej., Alesina y La Ferrara, 2002; Gheorghiu, Vignoles y Smith, 2009). Por otro lado, el patrón de relaciones encontrado para los dos tipos restantes de confianza fue exactamente el opuesto; esto es, cuanto menor era la clase social de pertenencia, mayores fueron los niveles de confianza

interpersonal y de confianza endogrupal despersonalizada. Interesantemente, y a pesar de que se ha sugerido que la percepción subjetiva de clase social constituye un mejor predictor de un amplio abanico de fenómenos psicológicos (en particular variables relacionadas con la salud) en comparación con los indicadores objetivos socioeconómicos (Kraus et al., 2009), en este estudio se halló que únicamente la clase social objetiva predijo significativamente las medidas de confianza consideradas. En consecuencia, este resultado no respalda la noción señalada, al menos considerando el caso concreto de la confianza. A este respecto, cabe mencionar que, aunque otros estudios han encontrado que medidas objetivas de clase social predicen la confianza mejor que las subjetivas (Elgar, 2010), un estudio reciente también ha hallado que la clase social percibida predice la confianza (generalizada) (Yu, Zhao, Hao Wang y Li, 2018). Dichos autores, que utilizaron una muestra de 796 estudiantes universitarios chinos, proponen una posible explicación, aludiendo a la existencia de aspectos culturales que podrían ayudar a arrojar luz sobre estos resultados. En concreto, señalan que, dado que los ciudadanos de países colectivistas tienden a llevar a cabo mayores comparaciones hacia arriba en comparación con los de países más individualistas, la percepción subjetiva de clase social podría tener un mayor impacto en la confianza en países del este en comparación con los occidentales. Futuras investigaciones deberían profundizar en el estudio del rol diferencial desempeñado por las medidas objetivas y subjetivas de clase social en relación con distintos procesos psicológicos. Por último, es importante señalar que las relaciones halladas entre clase social y confianza emergieron aun cuando en los modelos analíticos se controló la posible influencia ejercida por diferentes características sociodemográficas de los participantes, lo que sugiere una contribución única y específica de la clase social objetiva a las tres formas de confianza evaluadas.

En suma, los resultados sugieren que las personas de clases más bajas podrían estar más orientadas a confiar en individuos de su círculo más cercano y en aquellos pertenecientes a un mismo grupo, en línea con lo sugerido por trabajos recientes (Brandt, Wetherell, y Henry, 2015), posiblemente como vía para hacer frente a las limitaciones e incertidumbre crónicas que caracterizan su ambiente social. Es por ello que estos resultados también proporcionan apoyo a la noción de que la confianza puede desempeñar una función de regulación social en respuesta a situaciones de amenaza (Sorrentino, Holmes, Hanna y Sharp, 1995). Consideramos que estos hallazgos constituyen un modesto avance en la comprensión de la relación entre clase social y confianza, enfatizando la necesidad de considerar diferentes tipos de confianza personal en estudios subsiguientes.

b) Crisis económica y confianza

De la revisión de la literatura plasmada en el Capítulo 1 se desprende que, a pesar de que se han llevado a cabo varios estudios dirigidos a determinar los posibles determinantes socioeconómicos de la confianza generalizada (para una revisión ver Bjørnskov, 2007), sorprendentemente la asociación entre la crisis económica y la confianza ha recibido una atención ciertamente limitada. Basándonos en estudios recientes que sugieren que las experiencias negativas relacionadas con la crisis financiera se vinculan con una disminución de la confianza generalizada (van der Crujssen, de Haan y Jansen, 2016), llevamos a cabo tres estudios independientes con el objetivo de examinar en población española los efectos del impacto personal percibido de la crisis económica en la confianza generalizada y en los otros dos tipos de confianza que estudiamos en relación con la clase social: la confianza interpersonal y la confianza endogrupal despersonalizada. De este modo, el Capítulo 3 pretendía obtener evidencias empíricas que permitieran aclarar si la percepción subjetiva de un mayor impacto

personal de la crisis económica conduce indefectiblemente a una menor confianza en los demás o si, de forma similar a como sucedía con la clase social, ésta predice de manera diferencial los tipos de confianza mencionados. En el Estudio 1 pusimos a prueba la asociación entre la percepción subjetiva de impacto de la crisis económica y dichos tipos de confianza en una muestra universitaria. El Estudio 2 se implementó tras constatar la necesidad de replicar los hallazgos obtenidos en el Estudio 1 en una muestra más amplia, diversa y perteneciente a la población general. En estos dos primeros estudios, se utilizó un paradigma no experimental y la confianza fue evaluada utilizando escalas. Por último, se decidió diseñar un estudio de corte experimental en el que a través de una noticia periodística ficticia se hiciera más saliente el contexto español de crisis económica, incidiendo para ello en un posible agravamiento de la situación económica del país. Los participantes asignados a la condición control leyeron una noticia periodística que no estaba basada en la crisis económica ni en asuntos de cariz económico. A continuación, se evaluaron los tres tipos de confianza utilizando medidas conductuales; concretamente, se optó por adaptar el paradigma del juego de confianza (Berg, Dickhaut y McCabe, 1995) a fin de intentar obtener evidencias que complementaran los resultados encontrados en los Estudios 1 y 2 en los que se utilizaron medidas actitudinales de confianza. Este juego de confianza, aunque empleado sobre todo con población universitaria, permite evaluar la tendencia comportamental exhibida por los participantes a confiar y cooperar con otras personas, siendo una de las medidas comportamentales de confianza más ampliamente utilizadas (Johnson y Mislin, 2011). En suma, la utilización de un diseño experimental perseguía examinar de una manera más sistemática la posible dirección causal de la relación impacto percibido de la crisis-confianza, ayudando así a profundizar en las implicaciones de la experiencia subjetiva de impacto de la crisis económica.

El Estudio 1 proporcionó apoyo parcial a la idea de que un mayor impacto personal percibido de la crisis se relaciona de manera diferencial con la confianza en los demás. En concreto, se observó que los participantes que habían descendido en la jerarquía social como resultado de la crisis económica reportaron, por un lado, una menor confianza generalizada y, por otro, una mayor confianza interpersonal en comparación con aquellos participantes que no se percibieron adversamente afectados. A diferencia de otros estudios (Fritsche et al., 2017), no se encontró relación entre la percepción del impacto personal de la crisis y la confianza endogrupal despersonalizada. El Estudio 2 replicó el patrón de relaciones hallado en el Estudio 1: a medida que los participantes se percibían más negativamente afectados por el contexto de crisis económica, menor era su confianza generalizada y mayor era su confianza interpersonal. No obstante, en este caso sí se encontró una asociación significativa entre el impacto personal percibido de la crisis y la confianza endogrupal despersonalizada: los niveles de confianza endogrupal fueron más elevados a medida que los individuos se sentían más afectados por la crisis económica. El último estudio llevado a cabo (Estudio 3, Capítulo 3) proporcionó evidencia causal a las asociaciones halladas en los estudios anteriores. Por un lado, encontramos una menor tendencia a cooperar con desconocidos (i.e., confianza generalizada) y, por otro, una mayor inclinación a cooperar con personas conocidas (i.e., confianza interpersonal) y desconocidas que pertenecen a su misma clase social (i.e., confianza endogrupal) entre aquellos participantes de la condición de agravamiento económico vinculado al contexto de crisis en comparación con aquellos de la condición control. Cabe explicitar que en todos los estudios el patrón de resultados observado fue independiente de la posición socioeconómica personal, lo que sugiere que solo el hecho de percibir una mayor

amenaza económica, con independencia de los recursos de la persona, puede afectar a la confianza.

El hecho de que en las investigaciones incluidas en este capítulo (Capítulo 3) se haya encontrado que las percepciones subjetivas relativas a la crisis económica predigan sistemática y consistentemente los tres tipos de confianza de interés, incluso utilizando diferentes diseños e instrumentos psicométricos de medición del impacto percibido, representa un avance en la literatura sobre los determinantes de la confianza, complementando y expandiendo estudios previos que mostraron que la desigualdad económica, especialmente acusada a lo largo de la crisis (OECD, 2014), y las experiencias adversas vinculadas con la recesión ejercen un efecto perjudicial sobre la confianza generalizada (van der Cruysen et al., 2016; Wilkinson y Pickett, 2009). Además, los resultados también son consistentes con los presentados en el Capítulo 2 a propósito del papel desempeñado por el estatus socioeconómico. Tenidos en cuenta conjuntamente, éstos sugieren que las condiciones económicas que representan una amenaza para los individuos, aunque socavarían la confianza generalizada, no tendrían por qué contribuir negativamente a toda manifestación de confianza, toda vez que, como ya se señaló antes, se vincularían a un aumento de la confianza interpersonal y la confianza endogrupal despersonalizada. Las implicaciones que se derivan de este patrón diferencial de resultados en términos de confianza son ciertamente controvertidas, pudiendo señalarse tanto aspectos positivos como negativos. Por un lado, teniendo en cuenta que una mayor confianza generalizada se ha encontrado relacionada con una mayor participación cívica (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer y Vishny, 1997), cooperación (Van Lange, 2015), y desarrollo de mejores políticas públicas (Easterly, Ritzen y Woolcock, 2006), parece algo claro que la disminución de este tipo de confianza entre aquellos más afectados por la crisis podría tener consecuencias

negativas. Pero, al mismo tiempo, también cabría interpretar que esta disminución resultara adaptativa, pues confiar en desconocidos de los que no se posee información alguna podría representar un mayor riesgo para tales individuos (Hamamura, 2012). En esta misma línea, confiar en personas conocidas o cercanas podría resultar funcional, constituyendo una herramienta psicológica dirigida a afrontar las posibles dificultades derivadas de este contexto de vulnerabilidad generalizada. De hecho, se ha sugerido que los escenarios de dificultad económica también pueden favorecer el desarrollo de iniciativas de ayuda y colaboración entre las redes sociales más cercanas (p.ej., amigos o familiares) de las personas afectadas (Fernández de Guevara, Pérez y Serrano, 2015). Dicho argumento sería también extrapolable a la confianza endogrupal, sobre la cual se ha indicado que puede representar un ejemplo de respuesta de corte colectivo a las crisis (Fritsche et al., 2017). Sin embargo, y a pesar de este posible rol funcional de estos dos tipos de confianza, centrar la confianza en personas conocidas o en miembros desconocidos de un endogrupo podría resultar contraproducente, pues constriñe la formación de nuevas relaciones sociales y, por consiguiente, el acceso a nueva información y oportunidades sociales y económicas (Yamagishi, Cook y Watabe, 1998).

Efectos de las variables macrosociales en el bienestar subjetivo

a) Clase social y bienestar subjetivo: el papel de la incertidumbre personal

Como se ha expuesto en el Capítulo 1, aunque muchos estudios han encontrado que la clase social (objetiva) y el bienestar subjetivo se encuentran positivamente relacionados (Diener y Oishi, 2000), esta relación suele ser débil estadísticamente (Rojas, 2007). Por tanto, resulta pertinente obtener evidencias adicionales que permitan clarificar si, efectivamente, otros indicadores de distinta naturaleza como, por ejemplo, la clase social subjetiva, constituyen un mejor predictor del bienestar subjetivo y de la salud (Boyce, Brown y Moore, 2010). Teniendo en consideración también que apenas

se conocen los posibles factores psicológicos que pueden explicar estos efectos de la clase social (objetiva y subjetiva) en el bienestar y la salud (Diener, Ng, Harter y Arora, 2010; Rubin, Evans y Wilkinson, 2016), el trabajo empírico recogido en el Capítulo 4 no solo se propuso estudiar la relación entre las dos medidas de clase social (objetiva y subjetiva) y el bienestar subjetivo, sino también dilucidar un posible mecanismo explicativo de dicha asociación. En concreto, en la investigación incluida en este capítulo se analizó el rol mediador de la incertidumbre emocional –o sentimientos de incertidumbre personal–. Si bien trabajos previos habían sugerido que las mayores adversidades que de manera cotidiana afrontan los individuos de clases desaventajadas harían de la incertidumbre y la imprevisibilidad características nucleares de su contexto social (Kraus et al., 2012), lo cierto es que el rol de la incertidumbre personal en la literatura psicosocial sobre clase social y bienestar ha recibido una atención insuficiente. No obstante, el papel de la incertidumbre personal en el bienestar y la salud ha sido más extensamente abordado, existiendo un claro consenso sobre sus consecuencias perniciosas en este dominio (Chou, Parmar y Galinski, 2016). Para poner a prueba los objetivos descritos se analizó la relación entre variables mediante un modelo de ecuaciones estructurales, el cual mostró un adecuado ajuste a los datos.

En lo tocante a la asociación entre los diferentes indicadores de clase social y las medidas de bienestar y salud, los resultados mostraron claramente la mejor capacidad predictiva de la clase social subjetiva en comparación con la clase social objetiva, replicando otros trabajos previos (Boyce et al., 2010). De hecho la clase social subjetiva predijo significativamente la totalidad de los indicadores de bienestar subjetivo y salud evaluados. Así, una menor clase percibida predijo menores niveles de satisfacción con la vida, felicidad, bienestar personal y salud auto-percibida, mientras que una menor

clase social objetiva solo predijo una menor felicidad, siendo el coeficiente estadístico de dicha relación menor que el encontrado en el caso de la clase social subjetiva.

Probablemente el principal resultado de la investigación incluida en el Capítulo 4 tiene que ver con el papel que desempeña la incertidumbre personal en la relación entre clase social y bienestar subjetivo/salud: la incertidumbre personal medió todos los efectos de la clase social subjetiva en el bienestar subjetivo y la salud auto-percibida. En otras palabras, los individuos que reportaban pertenecer a una clase social más baja presentaban un bienestar subjetivo (y salud auto-percibida) más pobre debido a sus elevados niveles de incertidumbre. Este resultado contribuye a mejorar la comprensión de la asociación entre clase social (subjetiva) y bienestar a través del avance en el conocimiento de los procesos psicológicos subyacentes, y va en la línea de trabajos recientes que sugieren que: (a) la mayor incertidumbre experimentada a lo largo del tiempo por los individuos de clase baja (vs. alta) podría ser perniciosa para su salud (Kraus, Tan y Tannenbaum, 2013; Miller, Chen y Cole, 2009); y (b) que las personas que cuentan con mayores recursos financieros están más satisfechas con su vida porque están más inclinadas a percibir que pueden controlar diferentes aspectos de la misma (Johnson y Krueger, 2006).

En definitiva, los datos presentados en el Capítulo 4 confirman en población española la idoneidad de atender a las percepciones subjetivas de clase social a fin de aprehender de manera más rigurosa y precisa cómo la clase social de los individuos puede conectarse con su bienestar subjetivo y salud. Además, y en íntima conexión con lo anterior, cabe destacar que nuestros resultados sugieren que en el impacto de la evaluación subjetiva de clase en las diferencias personales en resultados de bienestar y salud pueden operar otros procesos psicológicos. En este sentido, consideramos que el hecho de que se haya mostrado que percibir pertenecer a un estatus socioeconómico

más desfavorecido contribuye negativamente al bienestar subjetivo y la salud porque aumenta los sentimientos de incertidumbre personal, puede suponer una modesta contribución a la literatura psicológica sobre clase social y salud.

b) Crisis económica y bienestar subjetivo: el papel de la incertidumbre personal

Uno de los objetivos centrales de la investigación incluida en el Capítulo 5 fue verificar en población española, una de las más castigadas por la crisis económica, lo que podría convenirse en denominar la *hipótesis del impacto percibido*. Dicha hipótesis, que se apoya en resultados de estudios recientes (Ntountoulaki et al., 2017; Whitehead y Bergeman, 2017), postula que la percepción de un mayor impacto personal de la crisis económica empeora la salud. A pesar de la importancia de esta idea, dicha hipótesis no ha sido puesta a prueba con anterioridad en población española, ni tampoco en relación con el bienestar subjetivo. Además, tal y como pone de relieve la literatura revisada en el Capítulo 1, el conocimiento existente sobre los procesos psicológicos que contribuyen a explicar los efectos de la crisis económica en el bienestar y la salud es todavía escaso. Por ello, en el Capítulo 5 presentamos un total de tres estudios que, mediante la utilización de diferentes paradigmas, abordan estas cuestiones. El Estudio 1 perseguía obtener las primeras evidencias empíricas en población española de los efectos del impacto personal percibido de la crisis en diferentes medidas de bienestar subjetivo y también en la salud auto-percibida. El Estudio 2 se implementó con la finalidad de replicar los hallazgos del estudio anterior (incorporando también medidas adicionales de salud personal) y, al igual que lo realizado en el Capítulo 4 a propósito de la asociación clase social percibida-bienestar subjetivo, examinar el papel mediador representado por la incertidumbre personal. En el Estudio 3, a diferencia de en los estudios anteriores, se utilizó un paradigma experimental con el fin de intentar

proporcionar evidencias de orden causal de la conexión analizada. De manera similar al estudio experimental presentado en el Capítulo 3 (Estudio 3), se manipuló la saliencia de la situación de crisis económica española a través de una noticia periodística en la que se concluía que la recuperación real de los hogares aún no se había producido; los participantes asignados a la condición control leyeron una noticia periodística que no trataba sobre ningún asunto económico ni se vinculaba con la crisis.

El Estudio 1 proporcionó evidencias empíricas preliminares que apoyan la *hipótesis del impacto percibido* en población adulta española. Más específicamente, se constató que los participantes que percibieron haber descendido de clase social como consecuencia de la crisis económica presentaban una menor satisfacción vital, felicidad y salud auto-percibida en comparación con quienes no se vieron negativamente afectados. El Estudio 2 replicó dichos resultados, y encontró también que un mayor impacto percibido no solo se asociaba a una disminución del bienestar subjetivo y la salud percibida, sino también a la presencia de mayores niveles de sintomatología somática, ansiedad, disfunción o inadecuación social y sintomatología de carácter depresivo. Los hallazgos del Estudio 2 confirmaron empíricamente el papel mediador de la incertidumbre personal en la conexión impacto percibido-bienestar subjetivo/salud. Así pues, los resultados de los Estudios 1 y 2 (Capítulo 5) complementan los de investigaciones previas que revelan que los periodos de crisis o inestabilidad económica son perjudiciales para la salud mental (McInerney, Mellor y Nicholas, 2013) y, además, van en la línea de trabajos recientes que enfatizan la importancia de las percepciones subjetivas a la hora de predecir diferentes factores relacionados con la salud como, por ejemplo, la salud física (Whitehead y Bergeman, 2017) y el riesgo de suicidio (Ntountoulaki et al., 2017). Además, y de manera consistente con el papel desempeñado por los sentimientos de incertidumbre emocional en lo que respecta a la asociación entre

clase social y bienestar (Capítulo 4), los resultados del Estudio 2 también revelaron que quienes se sentían perjudicados por la crisis económica tenían un menor bienestar subjetivo y salud en parte porque habían aumentado sus niveles de incertidumbre personal. De este modo, la incertidumbre personal parece constituir un elemento central a la hora de comprender la vía por la cual el impacto percibido de la crisis afecta al bienestar y la salud, confirmando así las hipótesis que se manejaban a este respecto en la literatura (Jofre-Bonet, Serra-Sastre y Vandomos, 2018). El último estudio (Estudio 3) incluido en el Capítulo 5 aportó evidencias que apoyan la existencia tanto de una relación causal entre las percepciones subjetivas negativas relacionadas con la crisis económica y el bienestar subjetivo, como del rol mediador de la incertidumbre experimentada. En dicho estudio se evidenció que el mero hecho de leer una noticia periodística que hacía saliente el impacto de la crisis económica en España conducía a una mayor afectividad negativa en comparación con la condición control, explicándose dicho efecto por la incertidumbre que se experimentaba en ese momento, incluso después de controlar las diferencias individuales de los participantes en incertidumbre personal (rasgo).

En suma, los datos presentados en el presente capítulo parecen poner de relieve la importancia de las percepciones personales ligadas a la crisis económica a la hora de explicar el bienestar subjetivo y la salud de los ciudadanos. Dichas percepciones subjetivas, al igual que ocurrió en el caso de la confianza (Capítulo 3), influyeron en el bienestar independientemente de las condiciones materiales de los individuos. Asimismo, este dato también es de alguna forma consistente con los resultados recogidos en el Capítulo 4 y, en definitiva, con la noción que sostiene que el estatus socioeconómico percibido explica mejor que el objetivo el bienestar y la salud (Boyce et al., 2010; Rarick, Dolan, Han y Wen, 2018). Por tanto, este hallazgo refuerza la

necesidad de considerar la experiencia subjetiva de las personas en el marco de las investigaciones dirigidas a examinar cómo la salud podría verse dañada en tiempos de turbulencias económicas. A este respecto, y de manera similar a lo señalado en el Capítulo 4, creemos que los resultados del presente capítulo, particularmente los referidos al papel mediador de la incertidumbre personal, podrían representar un pequeño paso en la literatura sobre las consecuencias psicológicas de la crisis económica, toda vez que: (a) ayudan a mejorar la comprensión de cómo las crisis económicas (y la percepción de impacto de las mismas) afectan al bienestar subjetivo y la salud; y (b) sugieren la conveniencia de seguir explorando otros factores psicológicos intervinientes en dicha asociación.

Limitaciones

Si bien, tal y como se acaba de comentar, los capítulos empíricos presentados en esta tesis suponen una aportación novedosa a diferentes áreas de la literatura psicosocial, éstos no están exentos de algunas limitaciones. Por ello, a continuación mencionaremos algunas limitaciones generales al objeto de que puedan ser consideradas en el diseño de investigaciones futuras.

En primer lugar, a pesar de que a lo largo de las diferentes investigaciones se ha procurado utilizar muestras relativamente amplias y constituidas por participantes adultos pertenecientes a la población general española (solo en el Estudio 1 incluido en el Capítulo 3 participaron únicamente estudiantes universitarios), lo cierto es que el procedimiento de muestreo empleado (no probabilístico) exige ser cautos en lo que se refiere a la extrapolación de los hallazgos obtenidos a toda la población. No obstante, cabe explicitar que, dadas las posibilidades de financiación disponibles para este tipo de investigaciones, a veces resulta ciertamente complicado acceder a muestras representativas de la población española.

En segundo lugar, cabe subrayar que el paradigma no experimental utilizado en los Capítulos 2 y 4 hace imposible establecer una relación de causalidad entre la clase social (objetiva) y los diferentes tipos de confianza, así como entre la clase social (subjetiva) y el bienestar subjetivo, respectivamente.

En tercer lugar, y considerando los artículos centrados en el análisis de los efectos del impacto percibido de la crisis económica (Capítulos 3 y 5), merece la pena recordar que dichas investigaciones se llevaron a cabo en un solo país en crisis económica. Aunque, por ejemplo, los resultados recogidos en el Capítulo 5 van en la línea de los obtenidos por otras investigaciones realizadas en Estados Unidos (Whitehead y Bergeman, 2017) o Grecia (Ntountoulaki et al., 2017), resulta imposible determinar si, en general, las conclusiones extraídas en los Capítulos 3 y 5 se sostienen en otros países fuertemente afectados por esta coyuntura de debilitamiento económico generalizado.

Por último, y también en relación con el anterior punto, cabe señalar que las particularidades de la medida de impacto percibido empleada en el Estudio 1 del Capítulo 3 y también en el Estudio 1 del Capítulo 5, la cual evaluaba específicamente si los participantes percibían haber descendido o no en la jerarquía de clase social como consecuencia de la crisis económica, adolece de ciertas limitaciones, toda vez que no permite, por ejemplo, capturar si los participantes han descendido más de un nivel en dicha escala social. No obstante, la escala administrada en los subsecuentes estudios de los Capítulos 3 y 5, la cual garantizaba mejores propiedades psicométricas, permitió replicar los resultados obtenidos con la medida anteriormente señalada.

Futuras direcciones de investigación

A partir de los trabajos recogidos en esta tesis doctoral podrían surgir algunas líneas de investigación futuras susceptibles de ayudar a clarificar, explicar y complementar algunos de los resultados más relevantes.

En primer lugar, y en lo que se refiere al impacto de las medidas de amenaza económica en la confianza en los demás, podrían llevarse a cabo investigaciones en las que, además de utilizarse otras medidas de los diferentes tipos de confianza incluidos en este trabajo, se profundizara en las consecuencias que se derivan del patrón diferencial de confianza hallado en esta tesis. Por un lado, en cuanto a las posibles funciones que desempeñan los diferentes tipos de confianza, cabría preguntarse lo siguiente: ¿permiten la confianza interpersonal y la endogrupal mitigar los sentimientos negativos experimentados como resultado de las condiciones socioeconómicas personales desfavorables?, ¿proporcionan la confianza interpersonal y la endogrupal una mayor sensación de seguridad en escenarios económicos inciertos e inestables? Por otro lado, en cuanto a sus posibles implicaciones a nivel sociopolítico, algunas cuestiones de interés serían: ¿qué papel específico juegan la confianza interpersonal y la endogrupal en la participación en la vida cívica y política?, ¿facilitan o inhiben estos tipos de confianza la participación en la esfera social y política entre los que menos tienen y entre los más afectados por la crisis?

En segundo lugar, otra posible vía futura de investigación podría girar en torno a la exploración de los efectos de la clase social de pertenencia y del impacto percibido de la crisis en otra forma de confianza como, por ejemplo, la confianza exogrupal. Dado que los hallazgos obtenidos sugieren que en situaciones de dificultad económica personal la confianza se centra de manera preferente en personas conocidas o en individuos pertenecientes a un endogrupo (i.e., clase social), creemos que resultaría de

interés preguntarse si estos escenarios podrían desencadenar también una disminución de la confianza en personas que pertenecen a exogrupos (p.ej., refugiados). En este sentido, la literatura ha reportado que ante condiciones de amenaza económica se observa un incremento del pensamiento etnocéntrico (Doty, Peterson y Winter, 1991), encontrándose más recientemente que el miedo al descenso económico personal se relaciona positivamente con las actitudes etnocéntricas (Fritsche et al., 2017), y que la amenaza económica generada por la crisis financiera predice positivamente el prejuicio étnico (Becker, Wagner y Christ, 2011). Así pues, posiblemente cabría esperar encontrar menores niveles de confianza exogrupal (p.ej., inmigrantes) entre los ciudadanos de menores recursos socioeconómicos o entre aquellos que se han visto peor parados por la crisis.

Por último, consideramos que sería interesante desarrollar nuevos estudios que permitan aclarar qué factores contribuyen a que los individuos perciban en mayor medida encontrarse en una situación económica más desaventajada, o potencialmente moderan el impacto de lo anterior tanto en la confianza como en el bienestar. Esclarecer dichos factores resultaría de gran importancia, habida cuenta de que uno de los resultados más relevantes de este trabajo indica que la mera percepción de ocupar una posición baja en la escala social así como de estar más afectado por la crisis, independientemente de indicadores objetivos de la situación económica personal (p.ej., ingresos, desempleo), afecta negativamente a la confianza generalizada y el bienestar subjetivo.

Conclusiones finales

Con este trabajo de tesis doctoral se ha intentado contribuir modestamente a aumentar el conocimiento disponible sobre la asociación entre variables macrosociales y procesos psicológicos. Específicamente, se ha analizado cómo distintas situaciones de

amenaza económica personal, evaluadas tanto a través de indicadores objetivos como subjetivos, se relacionan con la confianza en los demás y el bienestar subjetivo. Los hallazgos presentados señalan que ocupar una posición socioeconómica desaventajada y la percepción subjetiva de un mayor impacto de la crisis económica no solo se conectan con una disminución de la confianza generalizada, sino que también lo hacen con un aumento de la confianza interpersonal y endogrupal. Adicionalmente, este trabajo ha mostrado que dichos indicadores también afectan al bienestar subjetivo y la salud, observándose consistentemente cómo una baja clase social percibida y un mayor impacto personal percibido de la crisis contribuyen negativamente a dichas variables a través de la incertidumbre personal. Tomados conjuntamente, los resultados obtenidos a lo largo de este trabajo coinciden en señalar que las condiciones de amenaza económica –y cómo éstas son percibidas a nivel individual– pueden afectar profundamente tanto a la evaluación que hacemos de las intenciones de los demás como a la evaluaciones que realizamos sobre nuestra propia vida. En suma, esperamos que esta tesis, aunque sea humildemente, pueda dar cuenta de la necesidad de abordar el estudio de las implicaciones psicológicas de la clase social y los periodos de crisis económica al objeto de favorecer el desarrollo de políticas públicas en pro de la igualdad social y estrategias de intervención eficaces para paliar sus efectos psicológicos más dañinos.

Referencias

- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G. y Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology, 19*, 586-592. doi:10.1037/0278-6133.19.6.586
- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics, 85*, 207-234. doi: 10.1162/003355399556269
- Becker, J. C., Wagner, U. y Christ, O. (2011). Consequences of the 2008 financial crisis for intergroup relations: The role of perceived threat and causal attributions. *Group Processes & Intergroup Relations, 14*, 871-885. doi: 10.1177/1368430211407643
- Berg, J., Dickhaut, J. y McCabe, K. A. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior, 10*, 122-42. doi: 10.1006/game.1995.1027
- Bjørnskov, C. (2007). Determinants of generalized trust: a cross-country comparison. *Public Choice, 130*, 1-21. doi: 10.1007/s11127-006-9069-1
- Boyce, C. J., Brown, G. D. A. y Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science, 21*, 471-475. doi:10.1177/0956797610362671
- Brandt, M. J., Wetherell, G. y Henry, P. J. (2015). Changes in income predict change in social trust: A longitudinal analysis. *Political Psychology, 36*, 761-768. doi: 10.1111/pops.12228
- Chou, E. Y., Parmar, B. L. y Galinsky, A. D. (2016). Economic insecurity increases physical pain. *Psychological Science, 27*, 443-454. doi: 10.1177/0956797615625640

- Diener, E., Ng, W., Harter, J. y Arora, R. (2010). Wealth and happiness across the world: material prosperity predicts life evaluation, whereas psychosocial prosperity predicts positive feeling. *Journal of Personality and Social Psychology*, *99*, 52-61. doi: 10.1037/a0018066
- Diener, E. y Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. En E. Diener y E. M. Suh (Eds.), *Culture and subjective well-being* (pp. 185–218). Cambridge, MA: MIT Press.
- Doty, R. M., Peterson, B. E. y Winter, D. G. (1991). Threat and authoritarianism in the United States, 1978-1987. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 629-640. doi: 10.1037/0022-3514.61.4.629
- Easterly, W., Ritzen, J. y Woolcock, M. (2006). Social cohesion, institutions, and growth. *Economics & Politics*, *18*, 103-120.
- Eid, M. y Larsen, R. J. (2008). *The science of subjective well-being*. New York, NY: Guilford Press.
- Elgar, F. J. (2010). Income inequality, trust, and population health in 33 countries. *American Journal of Public Health*, *100*, 2311–2315.
doi:10.2105/AJPH.2009.189134.
- Fernández de Guevara, J., Pérez, F. y Serrano, L. (2015) *Crisis económica, confianza y capital social*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Fritsche, I., Moya, M., Bukowski, M., Jugert, P., de Lemus, S., Decker, O., Valor-Segura, I. y Navarro-Carrillo, G. (2017). The Great Recession and group-based control: Converting personal helplessness into social class in-group trust and collective action. *Journal of Social Issues*, *73*, 117-137. doi: 10.1111/josi.12207

Gheorghiu, M., Vignoles, V. y Smith, P. (2009). Beyond the United States and Japan:

Testing Yamagishi's emancipation theory of trust across 31 nations. *Social Psychology Quarterly*, 72, 365-383. doi:10.1177/019027250907200408

Hamamura, T. (2012). Social class predicts generalized trust but only in wealthy

societies. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 43, 498-509. doi:
10.1177/0022022111399649

Hamamura, T., Li, L. M. W. y Chan, D. (2017). The association between generalized

trust and physical and psychological health across societies. *Social Indicators Research*, 134, 277-286. doi: 10.1007/s11205-016-1428-9

Helliwell, J. F. y Wang, S. (2011). Trust and wellbeing. *International Journal of*

Wellbeing, 1, 42-78. doi:10.5502/ijw.v1i1.9

Jofre-Bonet, M., Serra-Sastre, V. y Vitoricos, S. (2018). The impact of the Great

Recession on health-related risk factors, behaviour and outcomes in England.

Social Science & Medicine, 197, 213-225. doi: 10.1016/j.socscimed.2017.12.010

Johnson, W. y Krueger, R. F. (2006). How money buys happiness: Genetic and

environmental processes linking finances and life satisfaction. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 90, 680-691. doi:10.1037/0022-3514.90.4.680

Johnson, N. y Mislin, A. (2011). Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic*

Psychology, 32, 865-889. doi: 10.1016/j.joep.2011.05.007

Kenworthy, J. B. y Jones, J. (2009). The roles of group importance and anxiety in

predicting depersonalized ingroup trust. *Group Processes & Intergroup Relations*,

12, 227-239. doi:10.1177/1368430208101058

Kraus, M. W., Piff, P. K. y Keltner, D. (2009). Social class, the sense of control, and

social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 992-1004.

doi:10.1037/a0016357

- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L. y Keltner D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, *119*, 546-572. doi: 10.1037/a0028756
- Kraus, M. W. y Stephens, N. M. (2012). A road map for an emerging psychology of social class. *Social and Personality Psychology Compass*, *6*, 642-656. doi: 10.1111/j.1751-9004.2012.00453.x
- Kraus, M. W., Tan, J. J. X y Tannenbaum, M. B. (2013). The social ladder: A rank-based perspective on social class. *Psychological Inquiry*, *24*, 81-96. doi: 10.1080/1047840X.2013.778803
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, *87*, 333-338.
- McInerney, M., Mellor, J. M. y Nicholas, L. H. (2013). Recession depression: Mental health effects of the 2008 stock market crash. *Journal of Health Economics*, *32*, 1090-1104. doi: 10.1016/j.jhealeco.2013.09.002
- Morales, J. F. y Moya, M. (2015). Definición de psicología social. En J. F. Morales, M. Moya, E. Gaviria y I. Cuadrado (Coords.), *Psicología Social* (pp. 3-31). Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Miller, G. E., Chen, E. y Cole, S. (2009). Health psychology: Developing biologically plausible models linking the social world and physical health. *Annual Review of Psychology*, *60*, 501-524. doi: 10.1146/annurev.psych.60.110707.163551
- Nannestad, P. (2008). What have we learned about generalized trust, if anything? *Annual Review of Political Science*, *11*, 413-436. doi: 10.1146/annurev.polisci.11.060606.135412
- Ntountoulaki, E., Paika, V., Papaioannou, D., Guthrie, E., Kotsis, K., Fountoulakis, K. N., Carvalho, A. F. y Hyphantis, T. (2017). The relationship of the perceived

- impact of the current Greek recession with increased suicide risk is moderated by mental illness in patients with long-term conditions. *Journal of Psychosomatic Research*, 96, 98-105. doi: 10.1016/j.jpsychores.2017.03.008
- OECD. (2014). *Rising inequality: youth and poor fall further behind - Income Inequality Update*, Junio 2014.
- Rarick, J. R., Dolan, C. T., Han, W. J. y Wen, J. (2018). Relations between socioeconomic status, subjective social status, and health in Shanghai, China. *Social Science Quarterly*, 99, 390-405. doi: 10.1111/ssqu.12360
- Rojas, M. (2007). Heterogeneity in the relationship between income and happiness: A conceptual-referent-theory explanation. *Journal of Economic Psychology*, 28, 1-14. doi:10.1016/j.joep.2005.10.002
- Rubin, M., Evans, O. y Wilkinson, R. B. (2016). A longitudinal study of the relations among university students' subjective social status, social contact with university friends, and mental health and well-being. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 35, 722-737. doi: 10.1521/jscp.2016.35.9.722
- Sato, Y., Aida, J., Tsuboya, T., Shirai, K., Koyama, S., Matsuyama, Y., Kondo, K. y Osaka, K. (2018). Generalized and particularized trust for health between urban and rural residents in Japan: A cohort study from the JAGES project. *Social Science & Medicine*, 202, 43-53. doi: 10.1016/j.socscimed.2018.02.015
- Sorrentino, R. M., Holmes, J. G., Hanna, S. E. y Sharp, A. (1995). Uncertainty orientation and trust in close relationships: individual differences in cognitive styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68, 314-327. doi: 10.1037/0022-3514.68.2.314

- Van der Crujjsen, C., de Haan, J. y Jansen, D.J. (2016). Trust and financial crisis experiences. *Social Indicators Research*, *127*, 577-600. doi: 10.1007/s11205-015-0984-8
- Van Lange, P. A. M. (2015). Generalized trust: Lessons from genetics and culture. *Current Directions in Psychological Science*, *24*, 71-76. doi: 10.1177/0963721414552473
- Whitehead, B. R. y Bergeman, C. S. (2017). The effect of the financial crisis on physical health: Perceived impact matters. *Journal of Health Psychology*, *22*, 864-873. doi: 10.1177/1359105315617329
- Wilkinson, R. y Pickett, K. (2009). *The Spirit Level: Why more equal societies almost always do better*. London: Penguin.
- Yamagishi, T., Cook, K. S. y Watabe, M. (1998). Uncertainty, trust and commitment formation in the United States and Japan. *American Journal of Sociology*, *104*, 165-194. doi: 10.1086/210005
- Yu, G., Zhao, F., Wang, H. y Li, S. (2018). Subjective social class and distrust among Chinese college students: The mediating roles of relative deprivation and belief in a just world. *Current Psychology*. doi: 10.1007/s12144-018-9908-5

Annexes

Anexos

Manipulación experimental empleada en el Estudio 3 del Capítulo 3

a) Empeoramiento económico vinculado a la crisis:

Expansión

ECONOMÍA PREVISIONES ECONÓMICAS DE INVIERNO DE LA COMISIÓN EUROPEA

La Comisión Europea empeora la previsión de crecimiento de España

La Comisión Europea empeoró ayer las previsiones de crecimiento de la economía española. En líneas generales, el informe de Perspectivas Económicas de Invierno publicado hoy por la Comisión mantiene la tesis de fondo: España apenas crecerá económicamente durante los dos próximos años, contrariamente a lo que preveía incluso la propia Comisión en noviembre y por debajo del resto de grandes países de la zona euro.

Además, la economía seguirá destruyendo empleo a un ritmo “preocupante”, de modo que la crisis seguirá teniendo un efecto devastador para la economía real, reduciendo de forma importante la capacidad de gasto y de consumo de los españoles.

Por último, el informe destaca como aspecto negativo de la economía española que las empresas del país están perdiendo competitividad y que las exportaciones están disminuyendo.

b) Condición control:

Expansión

CIENCIA

La NASA podría anunciar el hallazgo de 1284 nuevos planetas

La Agencia Aeroespacial estadounidense (NASA) podría anunciar próximamente el hallazgo de 1.284 nuevos planetas gracias a la utilización de una novedosa técnica de análisis de los datos del telescopio Kepler, el que podría ser el mayor anuncio de exoplanetas en un solo día hasta la fecha.

"Este anuncio doblaría el número de planetas confirmados por Kepler", ha anunciado en una rueda de prensa Ellen Stofan, científica jefe de la sede de la NASA en Washington.

Los datos recopilados por el telescopio Kepler permiten analizar el espectro de más de 150.000 estrellas y detectar ligeras variaciones del brillo, lo que indica el paso de un planeta por la órbita del astro.

Esa técnica permitiría confirmar la existencia de más de 2.300 planetas fuera de nuestro sistema solar, aunque de ellos solo una pequeña fracción pueden ser similares a la Tierra.

Manipulación experimental empleada en el Estudio 3 del Capítulo 5:

a) Saliencia de la crisis económica:

ACTUALIDAD

Revistas Noticias SciLogs Materias Boletines Catálogo Suscripciones

Noticias | 11/06/2018

Diez años de Crisis Económica: Un periodo negro para España

[Twitter](#) [Compartir 26](#) [G+](#) [Menear](#) [Compartir](#)

Las causas de la crisis económica Española fueron múltiples, pero sus consecuencias han afectado (y todavía afectan) a muchos sectores de la sociedad española. De hecho, debido a la gravedad de sus efectos, esta crisis es considerada por algunos economistas como una de las peores crisis económicas de la historia de España. En cuanto a su impacto económico, el número de parados ha pasado de 1.9 millones antes de la crisis a casi 4 millones hasta estos días—incremento muy superior al que se ha producido en la mayoría de países afectados. Otra de las consecuencias de la crisis económica tiene que ver con el aumento de los procesos de desahucio. De hecho, desde el comienzo de la crisis económica más de 400.000 familias se han visto obligadas a abandonar sus viviendas.

Además, la crisis económica también ha provocado un fuerte aumento de la deuda de los hogares y del Estado. Por ejemplo, en lo que se refiere a la deuda pública, ésta ascendía al 36% antes de la crisis, mientras que ahora se sitúa en el 100%. En conclusión, numerosos expertos económicos consultados aseguran que hoy, diez años después del estallido de la recesión, lamentablemente la recuperación real aún no ha llegado a los hogares de los españoles.

b) Condición control:

ACTUALIDAD

Revistas Noticias SciLogs Materias Boletines Catálogo Suscripciones

Noticias | 11/06/2018

La NASA podría anunciar el hallazgo de 1284 planetas

[Twitter](#) [Compartir 26](#) [G+](#) [Menear](#) [in Compartir](#)

La Agencia Aeroespacial estadounidense (NASA) podría anunciar próximamente el hallazgo de 1.284 nuevos planetas gracias a la utilización de una novedosa técnica de análisis de los datos del telescopio Kepler, el que podría ser el mayor anuncio de exoplanetas en un solo día hasta la fecha.

"Este anuncio doblaría el número de planetas confirmados por Kepler", ha anunciado en una rueda de prensa Ellen Stofan, científica jefe de la sede de la NASA en Washington.

Los datos recopilados por el telescopio Kepler permiten analizar el espectro de más de 150.000 estrellas y detectar ligeras variaciones del brillo, lo que indica el paso de un planeta por la órbita del astro.

Esa técnica permitiría confirmar la existencia de más de 2.300 planetas fuera de nuestro sistema solar, aunque de ellos solo una pequeña fracción puede ser similar a la Tierra.

