

**Título:** CLASE SOCIAL Y CRISIS ECONÓMICA: EFECTOS PSICOSOCIALES

**Nombre:** Navarro Carrillo, Ginés

**Universidad:** Universidad de Granada

**Departamento:** Psicología social

**Fecha de lectura:** 31/10/2018

**Programa de doctorado:** Programa de Doctorado en Psicología por la Universidad de Granada

**Dirección:**

- > **Director:** Inmaculada Valor Segura
- > **Director:** MIGUEL MOYA MORALES

**Tribunal:**

- > **presidente:** JOSÉ MANUEL SABUCEDO CAMESELLE
- > **secretario:** Rosa Rodríguez Bailón
- > **vocal:** NEKANE BASABE BARAÑANO
- > **vocal:** Guillermo B. Willis Sánchez
- > **vocal:** Fabrizio Butera

**Descriptor:**

- > PSICOLOGIA SOCIAL

**El fichero de tesis** ya ha sido incorporado al sistema

- > <http://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/53790/29157948.pdf?sequence=4&isAllowed=yhttp://>

**Resumen:** CASTELLANO:

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.

INGLÉS:

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.