



Escritos de Psicología - Psychological Writings
ISSN: 1138-2635
ISSN: 1989-3809
comitederedaccion@escritosdepsicologia.es
Universidad de Málaga
España

Sánchez-Rodríguez, Ángel; Rodríguez-Bailón, Rosa; Willis, Guillermo B.
Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo
Escritos de Psicología - Psychological Writings, vol. 13, núm. 1, 2020, -Junio, pp. 1-12
Universidad de Málaga
Málaga, España

DOI: <https://doi.org/10.24310/espsepsi.v13i1.10073>

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=271066945001>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo

Effects of economic activity on individualism-collectivism

Ángel Sánchez-Rodríguez, Rosa Rodríguez-Bailón y Guillermo B. Willis
Universidad de Granada, España

Resumen

La realidad económica es un elemento esencial de la vida de las personas por lo que entender cómo nos afecta psicológica y culturalmente es fundamental. Basándonos en la perspectiva ecocultural, enraizada en el materialismo histórico y el interaccionismo simbólico, en este trabajo llevamos a cabo una integración teórica en la que exponemos cómo la actividad económica afecta a la realidad cultural y psicológica de las personas. En concreto, nos hemos centrado en analizar separadamente cómo las distintas fases de la actividad económica —producción, distribución y consumo— fomentan diversas dinámicas individualistas-colectivistas. Esta integración teórica pretende subrayar la importancia de analizar los factores macrosociales con el objetivo de conseguir una compresión más integral de la realidad humana.

Palabras clave: Actividad económica, individualismo-colectivismo, self-construal, independencia, interdependencia.

Cómo citar este artículo: Sánchez-Rodríguez, A., Rodríguez-Bailón, R y Willis, G. B. (2020) Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo. *Escritos de Psicología*, 13, 1-12.

Abstract

Economic reality is an essential element in the life of individuals. Thus, it is relevant to understand the psychological and cultural effects of economic activity. We developed an integrated theory based on an ecocultural perspective, rooted in historical materialism and symbolic interactionism, that shows how certain psychological and cultural dynamics are impacted by economic activity. Specifically, we individually analysed the different stages of economic activity (i.e. production, distribution, and consumption) and how each one promotes individualist-collectivist dynamics. This integrated theory highlights the relevance of analysing macrosocial factors to obtain a more integral understanding of human reality.

Keywords: Economic activity, individualism-collectivism, self-construal, independent, interdependent.

Correspondencia: Ángel Sánchez-Rodríguez. Departamento de Psicología social. Facultad de Psicología. Universidad de Granada. Campus de la Cartuja, 18071 GRANADA, España. E-mail: angelsanro@ugr.es. E-mail de la coautora Rosa Rodríguez-Bailón: rrbailon@ugr.es. E-mail del coautor Guillermo B. Willis: gwillis@ugr.es



Introducción

Efectos de la actividad económica sobre el individualismo-colectivismo

En las sociedades modernas la economía es el eje en torno al cual gira la vida humana (Bauman, 2005). Por ello no es de extrañar que dentro de las ciencias sociales haya surgido un interés creciente por analizar cómo los aspectos económicos de nuestra realidad impactan en la vida de las personas. Ciencias como la sociología o la epidemiología se han venido ocupando ampliamente de esta problemática (p.ej. Marx, 1859/1989; Weber, 1930/1991; Wilkinson y Pickett, 2009). Sin embargo, la psicología, aunque con algunas excepciones (p.ej. Adler et al., 1994), se ha ocupado en menor medida del impacto de la economía en la psicología de los individuos (Oishi, Kesebir, y Snyder, 2009).

Concretamente desde la psicología social se ha prestado especialmente atención a la influencia de la situación más cercana a la persona —i.e. contexto proximal—, en los pensamientos, emociones y conductas de los individuos (p. ej. Lewin, 1947; Sherif, 1936). Sin embargo, se ha preocupado menos en estudiar cómo las características del contexto macro-social —i.e. contexto distal— afecta a las personas (Oishi et al., 2009), a pesar de que numerosos teóricos han sugerido que el contexto macro-social también tiene impacto en el comportamiento de los individuos (p.ej. Durkheim, 1897/1951; Fromm, 1942; Greenfield, 2009; Marx, 1859/1989). Por ello, algunos investigadores han propuesto la necesidad de tomar en consideración la influencia de los factores macro-sociales en el estudio de los fenómenos psicológicos y recuperar así la llamada “imaginación sociológica” dentro de la psicología (Durante et al., 2013; Oishi et al., 2009). Por ejemplo, al estudiar las causas de la violencia, un factor proximal tradicionalmente estudiado desde la psicología ha sido cómo las interacciones sociales cotidianas favorecen el aprendizaje social (Bandura, 2001), mientras que usando una “imaginación sociológica” se acentuaría el papel de factores distales como vivir en áreas excluidas y marginadas socioeconómicamente (López-Santiago, Hernández-Juárez y León-Merino, 2017). Así, algunas perspectivas dentro de la psicología social han surgido con la intención de aglutinar y dotar de un marco teórico aquellas investigaciones que abordan la relación entre los procesos psicológicos y los macro-sociales.

Una de las perspectivas que han intentado aportar un marco teórico a las investigaciones que se guían por esta “imaginación sociológica” es la llamada psicología socioecológica o ecocultural. Este enfoque acentúa el papel del entorno natural y social y su relación con los patrones psicológicos y culturales (Uskul y Oishi 2018; Oishi y Graham, 2010). El concepto de ecología social se refiere a todas las estructuras que condicionan la existencia humana: desde macro-estructuras sociales como el sistema económico, político, educativo y/o religioso, hasta otras de índole natural como el clima o la geografía (Oishi y Graham, 2010). El objetivo principal de este enfoque es, por tanto, explorar cómo estas estructuras socioecológicas y los fenómenos psicológicos y culturales se determinan mutuamente (Oishi, 2014). Una de las diferencias fundamentales que aporta este enfoque con respecto a otros similares —i.e., psicología ecológica (Barker, 1968), psicología ambiental (Craik, 1973; Stokols, 1978), y psicología comunitaria (Kelly, 1971; Repucci, Woolard y Fried, 1999)— es que junto con la metodología observacional y de encuesta, también utilizado por estos otros enfoques, incorpora el método experimental para tratar de establecer relaciones causales entre las variables (Oishi, 2014). De esta manera, desde este determinismo recíproco entre los factores macro-sociales y psicológicos/ culturales se destaca la capacidad de adaptación de los individuos a su ambiente ecológico y social (i.e., cómo los factores macro-sociales afectan a las variables psicológicas), así como la capacidad de modificación o elección del entorno por parte de los individuos (i.e., cómo las características psicológicas condicionan también los factores macro-sociales, Oishi, 2014).

En el presente capítulo nos centraremos particularmente en el papel que juega la economía y las distintas actividades que de ella se derivan en el fomento de dinámicas culturales individualistas o colectivistas. Para ello, primero plantearemos la perspectiva ontológica subyacente a la relación entre los factores económicos y sus posibles consecuencias psicológicas y culturales —i.e. materialismo histórico e interaccionismo simbólico. Posteriormente delimitaremos el concepto de individualismo-colectivismo. Y, finalmente, analizaremos detalladamente como las distintas fases de la actividad económica —i.e. producción, distribución y consumo— podrían estar fomentando distintas dinámicas individualistas-colectivistas.

Perspectiva ontológica de la relación entre economía y cultura

Karl Marx (1859/1989) fue uno de los primeros en señalar que un sistema económico puede condicionar las formas culturales de la sociedad y, por extensión, a los individuos que viven inmersos en él. Desde su concepción del materialismo histórico señaló que las diferentes formas que adquieren los distintos medios de producción (i.e., cazadores-recolectores, agricultura-ganadería, industria, etc.) determinan los sistemas políticos, religiosos y sociales, que en última instancia terminan configurando

a las personas. Uno de los puntos centrales del análisis Marxista se basa en la idea de que el sistema económico de una sociedad determina las relaciones sociales que las personas establecen entre ellas. Así, el sistema económico impone unas lógicas sociales que se concretan en prácticas cotidianas cuando las personas se relacionan entre ellas llevando a consolidar patrones relationales estables. En el caso del sistema capitalista industrial en el que Marx se centró, existen dos categorías sociales definidas por la posición que las personas ocupan en los medios de producción: trabajadores y capitalistas. Estas categorías, impuestas por el sistema económico, determinarían, según su propuesta, el tipo de interacciones sociales cotidianas que tienen lugar entre las personas.

Este punto es crucial desde un punto de vista psicológico dado que el tipo de relaciones sociales que se establecen entre las personas tienen un impacto en el desarrollo psicológico de éstas, determinando sus patrones de pensamiento, emociones y conductas (i.e. interaccionismo simbólico, Mead, 1934/2010). Esto se debe a que a través de los símbolos que intercambiamos en las interacciones sociales cotidianas los individuos interiorizamos las actitudes de los otros, organizando así el "Mi", o la parte del sí mismo (self) como objeto de conocimiento. Sin embargo, las personas no solamente somos reflejo de las actitudes sociales que interiorizamos sino que también reaccionamos ante ellas de forma activa e idiosincrática, dando lugar así al "Yo", la parte del sí mismo (self) como sujeto de conocimiento. Ambas formas del self, el "Mi" y el "Yo", interactúan de manera dinámica dando lugar a una constante negociación interna entre cómo los demás configuran a la persona (el "Mi") y lo que uno mismo decide que es (el "Yo"). Así, el marco conceptual del interaccionismo simbólico sugiere que a partir de las interacciones simbólicas que se dan en el seno de las relaciones sociales se termina constituyendo parte del self, el "Mi". Si bien esto no determina al self, dado que existe la parte activa del sí mismo (el "Yo") que reacciona ante este "Mi", ciertamente lo condiciona. Desde esta perspectiva, la persona no precede a la sociedad sino que es producto de ella, siendo el "Mi" el reflejo psicológico de las actitudes y significados compartidos y, en este sentido, reflejo de la cultura del grupo al que se pertenece.

En resumen, la realidad económica impone unas lógicas sociales que se concretan en prácticas cotidianas, las cuales terminarán definiendo el tipo de relaciones sociales que las personas establecen entre ellas. Dentro de estas relaciones sociales tienen lugar procesos de interacción en los que se intercambian símbolos que las personas terminan interiorizando, constituyendo una parte importante de su self, el "Mi", el cual, en la medida en la que manifiesta los significados compartidos con los demás, sería reflejo de la cultura del grupo. Dentro de las múltiples dimensiones que pueden adquirir las distintas manifestaciones culturales (p.ej., Distancia de poder, masculinidad-feminidad, tolerancia a la incertidumbre, Hofstede, 1980) la dimensión del individualismo-colectivismo es probablemente una de las que más atención a recibido por parte de los investigadores sociales y será en la que nos centraremos.

Individualismo-colectivismo

Son numerosos los pensadores clásicos que se han referido a la dimensión social de individualismo-colectivismo (de Tocqueville, 1835/1969; Durkheim, 1887/1984; Tönnies, 1887/1957 organic and mechanical solidarity y Weber, 1930, *Gemeinschaft-Gesellschaft*). Sin embargo, es a partir de los trabajos de Hofstede (1980) cuando se establece un punto de inflexión a partir del cual se incrementa considerablemente la investigación en la que se analiza esta dimensión (para más detalles de la evolución de la teoría de la dimensión individualismo-colectivismo, ver Triandis y Gelfand, 2012).

Para Hofstede (1980) las culturas individualistas son aquellas en las que los vínculos entre los individuos son laxos e intercambiables, mientras que en las culturas colectivistas las personas se integran en grupos fuertemente cohesionados desde el nacimiento. De forma parecida, para Schwartz (1990) en las sociedades individualistas las personas establecen relaciones contractuales y negociadas, con obligaciones claramente delimitadas, mientras que en las sociedades colectivistas las relaciones sociales tienen un carácter comunitario y en ellas se establecen obligaciones recíprocas y difusas. Una definición que complementaría a las dos anteriores es la aportada por Triandis (1995), el cual pone el acento en que en las sociedades individualistas el papel de la persona individual, sus objetivos, su distintividad y su autonomía son centrales, mientras que la realidad social es algo periférico. Por el contrario, en las sociedades colectivistas las personas están fuertemente orientadas a su grupo de pertenencia compartiendo con él un destino común, por lo que los valores y los objetivos comunes se vuelven centrales y, por tanto, el individuo no es más que una pieza dentro del grupo.

Asimismo, en un intento de caracterizar psicológicamente la dimensión individualismo-colectivismo, Markus y Kitayama (1991) utilizaron el término self-construal para referirse a la característica del auto-concepto que viene determinada por la distancia psicológica existente entre el sí mismo y los otros, es decir, el grado en el que las personas se ven a sí mismas como independientes o conectadas con los demás. Según su propuesta, podrían desarrollarse dos tipos de self-construal: independiente o

interdependiente. El self-construal independiente se caracterizaría por estar claramente delimitado, ser estable y unitario. Sin embargo el self-construal interdependiente no estaría tan claramente delimitado, sus características internas dependerían de la situación y de los roles sociales que la persona tenga que cumplir (Markus y Kitayama, 1991). Cabe señalar que aunque el individualismo-colectivismo y el self-construal son constructos diferentes están íntimamente relacionados, al constituir el self-construal la dimensión psicológica de los patrones culturales individualistas-colectivistas (Markus y Kitayama, 1991; Triandis, 1995). Por tanto, en las culturas individualistas tenderían a predominar los individuos con un self-construal independiente, mientras que en las sociedades colectivistas sería más habitual que la mayoría de los individuos desarrollaran un self-construal interdependiente (Markus y Kitayama, 1991; Triandis, 1995; ver también Oyserman, Coon y Kummelmeier, 2002, para una crítica de esta idea). Por tanto, el individualismo-colectivismo es un concepto más amplio que implica, entre otras cosas, al self-construal.

Recapitulando las definiciones presentadas por los distintos autores podemos concluir que en función de la distancia predominante que se establezca entre unos individuos y otros se pueden distinguir realidades culturales y psicológicas distintas. Una cultura individualista se caracterizaría por individuos separados psicológicamente de los demás. En este tipo de sociedades, los individuos tendrían una percepción de sí mismos como independientes, mientras que en sociedades con culturas colectivistas los grupos prevalecerían sobre los individuos y estos últimos tendrían una percepción de sí mismos basada en la interdependencia con los otros.

Por tanto, utilizaremos los términos individualismo y colectivismo para referirnos a la diferencia cultural derivada de la distancia predominante entre los individuos y sus grupos de referencia en una determinada sociedad. Asimismo, emplearemos el término self-construal independiente y self-construal interdependiente para referirnos respectivamente a la dimensión psicológica que surge cuando un individuo toma más o menos distancia de su grupo de referencia a la hora de construir su sentido del sí mismo.

Una vez delimitado el concepto de individualismo-colectivismo en el siguiente apartado expondremos cómo las distintas actividades económicas —i.e. producción, distribución y consumo— favorecen un tipo de relaciones sociales que promueven diferentes grados de individualismo-colectivismo.

Actividad económica y cultura individualista-colectivista

Inspirados en la tradición del materialismo histórico y el interaccionismo simbólico, desde la perspectiva de la psicología socioecológica se ha explorado cómo las condiciones de vida materiales se relacionan con la realidad psicológica y cultural de los individuos (para una revisión de algunos de estos trabajos ver Uskul y Oishi, 2018). La lógica subyacente que comparten todos estos trabajos, tal y como venimos viendo, es que la actividad económica determina las relaciones sociales y éstas, a su vez, definen las características psicológicas de los miembros de la sociedad así como la cultura del grupo.

La construcción cultural de la dimensión individualismo-colectivismo es fruto de múltiples factores (p. ej. ecológicos, institucionales, demográficos, Greenfield, 2009; Triandis y Gelfand, 2012). Como principio general, aquellos factores que incentivan el establecimiento de metas comunes e incrementan la necesidad de la gente de depender unos de otros promueven el colectivismo. Por el contrario, aquellos factores que incentivan la autonomía y la separación de los individuos promueve el individualismo (Triandis y Gelfand, 2012).

Centrándonos en la realidad económica esta puede ser dividida en tres fases diferenciadas: producción, distribución y consumo. En primer lugar, utilizando los recursos del planeta, se desarrolla un producto (producción), luego se distribuye para que el consumidor pueda tener acceso a él (distribución), y finalmente se produce la apropiación de ese producto por parte de un individuo (consumo). A continuación, analizaremos como cada una de estas fases podría estar impactando en la realidad cultural individualista-colectivista.

Fase de producción: El estilo de subsistencia

La Teoría del estilo de subsistencia sugiere el tipo de actividades económica en la fase productiva que lleven a cabo los miembros de una sociedad para sobrevivir va a establecer unas dinámicas sociales que favorecerá la aparición de culturas más arraigadas en patrones individualistas o colectivistas (Berry, 1976; Nisbett, Choi, Peng, & Norenzayan, 2001). Al comparar las condiciones de vida de las sociedades basadas en estilos de subsistencia agrícolas con las basadas en la ganadería podemos apreciar múltiples condicionantes que favorecerían el establecimiento de patrones individualistas-colectivistas diferenciados. Así, las sociedades agrícolas son sociedades ligadas a la tierra, lo que hace que requieran formar asentamientos y comunidades estables. Además, dado que la tierra requiere

ser cultivada en los plazos establecidos por las condiciones meteorológicas, a menudo la actividad agrícola requiere de la colaboración intensa de los distintos miembros de la comunidad. Por ejemplo, en el momento de la recolecta, es necesario que la comunidad aúne esfuerzos para recoger todos los frutos de la tierra antes de que las malas condiciones meteorológicas los echen a perder. Siguiendo la teoría del estilo de subsistencia este estilo de vida definiría intensamente el tipo de relaciones que los individuos establecen entre ellos propiciando relaciones estables y haciendo que la pertenencia grupal sea un elemento crucial en sus vidas. Por ende, las actividades económicas propias de las sociedades agrícolas deberían favorecer la emergencia de una cultura más colectivista (Berry, 1976; Nisbett et al., 2001). Por el contrario, las sociedades basadas en la ganadería y el pastoreo a menudo trabajan solos, vigilando y dirigiendo al ganado. Este estilo de vida fomentaría una mayor autonomía e independencia. Además, los pastores a menudo necesitan mover al ganado para asegurar su nutrición buscando pastos en función de la época del año en la que se encuentren. Este estilo de vida determinado por su actividad económica les haría más difícil vincularse a comunidades estables lo que promovería el desapego del grupo, favoreciendo la aparición de una cultural más individualista (Berry, 1976; Nisbett et al., 2001).

En efecto, algunas investigaciones sugieren que la diferencia entre las condiciones de vida de ganaderos y pastores condiciona sus relaciones sociales hasta el punto de mostrar tendencias diferentes en términos de individualismo-colectivismo. Así, los agricultores tienden a conformarse más con el grupo (Berry, 1967) y a tomar decisiones en conjunto (Edgerton, 1971); los pastores tienden a mostrar orientaciones sociales más individualistas (Edgerton, 1971) y a tomar las decisiones independientemente de los demás (Berry, 1967). Incluso, los estilos cognitivos parecen verse condicionados. Diversas investigaciones han mostrado que cuando las personas viven en comunidades más colectivistas tienden a desarrollar un estilo cognitivo más holístico, procesando la información en su conjunto; mientras que las personas que viven de forma más independiente en sociedades menos cohesionadas tienden a procesar mejor los detalles (Kitayama, Park, Sevincer, Karasawa, & Uskul, 2009; Markus & Kitayama, 1991). En efecto, los agricultores, tienen más dificultad que los pastores para separar los objetos de su contexto lo que sugeriría una tendencia más colectivista (Berry, 1967; Uskul, Kitayama, & Nisbett, 2008).

Sin embargo, no todos los agricultores cultivan los mismos alimentos y esto podría tener importantes consecuencias culturales. Como ya hemos mencionado la lógica subyacente a la teoría del estilo de subsistencia es que el tipo de actividad agrícola requiere una mayor interdependencia lo que a su vez favorece el colectivismo. Pero no todas las formas de cultivo requieren el mismo grado de interdependencia, por lo que cabría pensar que no todos los agricultores desarrollan el mismo grado de colectivismo. En este sentido, Talhelm, Zhang, Oishi, Shimin, Duan, Lan y Kitayama, (2014) se dieron cuenta de que dos de los alimentos más extensamente cultivados del planeta, como son el arroz y el trigo, requieren diferentes grados de interdependencia. En efecto, el arroz, necesita mucha más cantidad de agua y de trabajo para poder ser cultivado. La abundante cantidad de agua necesaria requiere que los miembros de la comunidad cooperen más intensamente para construir sistemas de regadío, así como una mayor coordinación en el gasto del agua. Asimismo, se estima que el cultivo de arroz requiere del doble de horas de trabajo que el cultivo del trigo, por lo que para mantener esta carga de trabajo las comunidades han desarrollado labores de intercambio cooperativas, especialmente en períodos de trasplante y recogida. (Bray, 1986). Por tanto, bajo la teoría del estilo de subsistencia, aquellas regiones que cultivan arroz deberían haber desarrollado una cultura más colectivista que las regiones que cultivan trigo. Talhelm, et. al., (2014) llevaron a cabo un estudio en el que evaluaron diferentes medidas asociadas al individualismo-colectivismo en las diferentes provincias de China, algunas de las cuales principalmente cultivan arroz y otras principalmente cultivan trigo. Investigaciones previas habían mostrado que las personas que viven en culturas más colectivistas tienden a hacer una clara distinción entre los amigos y los extraños (i.e. loyalty/nepotism, Wang, Leung, See, & Gao, 2011), a dibujarse en dimensiones reducidas cuando se simbolizan a sí mismo con un círculo (i.e. self-inflation, Kitayama et al., 2009) y, como vimos más arriba, a pensar holísticamente (Markus & Kitayama, 1991), en comparación a los que viven en culturas más individualistas. Lo que Talhelm, et. al., (2014) encontraron es que, acorde a la hipótesis del estilo de subsistencia, las personas que vivían en regiones de China en la que había un mayor cultivo generalizado de arroz tendían a hacer una mayor distinción entre amigos y extraños, a representarse a sí mismo de forma reducida y a pensar en términos más holísticos cuando se les comparaba con las personas que vivían en las provincias donde se cultivaba menos arroz y más trigo. Estos resultados sugerirían que, efectivamente, en las provincias donde se cultiva más arroz desarrollan una cultura más colectivista. Una implicación interesante de resaltar de este resultado es que podría ayudar a explicar las diferencias entre las tendencias individualistas y

colectivistas a lo largo del planeta. Teniendo en cuenta que en occidente la base alimenticia es el trigo, mientras que en oriente es el arroz, una posible extensión de la teoría de subsistencia podría ayudar a explicar las diferencias entre Oriente y Occidente en términos de Individualismo-colectivismo (Talhelm, et. al., 2014).

En definitiva, las actividades económicas que una sociedad lleva a cabo para subsistir parecen verse íntimamente relacionadas con su cultura individualista-colectivista. Aquellas formas de subsistencia que requieren una mayor interdependencia, como la agricultura, y de forma especialmente intensa la especializada en el cultivo de arroz, muestran patrones culturales más colectivistas. Mientras que las sociedades con formas de subsistencia que requieren una mayor independencia, como la ganadería, muestran culturas más individualistas. Cabe señalar que aunque la lógica expuesta, establecida por la teoría de las formas de subsistencia, establece una relación causal —i.e., la actividad económica define la cultura— dicha conclusión no puede ser extraída de la evidencia empírica al tratarse de datos meramente correlacionales. Sin embargo, la teoría parece mostrarse muy útil para predecir las formas culturales individualista-colectivistas a partir de las actividades económicas establecidas por las formas de subsistencia. No obstante, las actividades económicas no se reducen al momento de producción derivada de las distintas formas de subsistencia como hemos analizado hasta el momento, también tienen importantes implicaciones culturales las formas en la que se distribuyan los productos así como las posibilidades de consumo.

Fase de distribución: La desigualdad económica

Dado que la forma de distribución vertical en función de la capacidad económica de los individuos y los grupos parece tener una mayor influencia como antecedente del individualismo-colectivismo que la distribución meramente geográfica de los productos, será en ella en la que nos centremos; refiriéndonos a esta distribución de recursos vertical como desigualdad económica o más brevemente desigualdad.

Siguiendo el enfoque psicosocial de las consecuencias contextuales de la desigualdad económica sugerido por Wilkinson y Pickett (2009, 2017), el grado de desigualdad que caracteriza a un contexto social facilitará el desarrollo de estrategias sociales y formas de relación más apropiadas para tener éxito en dicho contexto. Así, las sociedades muy desiguales promoverían una estructura social en la que el acceso a los recursos vendría determinado fundamentalmente por la posición que se ocupa en la jerarquía. Esta situación favorecería el desarrollo de dinámicas sociales a través de las cuales los individuos conseguirían mantener e incluso maximizar su posición en la jerarquía. La utilización de patrones de relación competitivos y la búsqueda del interés personal serían más adecuados en estos contextos ya que facilitaría la adaptación de los individuos a este tipo de sociedades en comparación con sociedades más igualitarias. Asimismo, las relaciones sociales vendrían marcadas por las posiciones jerárquicas que los demás tienen con respecto a uno mismo.

Por el contrario, en las sociedades más igualitarias la posición en la jerarquía sería mucho menos relevante. En este tipo de contextos la fuente de recursos no vendría dada por la posición en la jerarquía sino por la calidad de las relaciones sociales que se establezcan dada la interdependencia entre los distintos miembros. Esto promovería un sistema de cuidado de las relaciones sociales que fomentaría la armonía, lo que permitiría a los individuos mantener el grupo cohesionado, ya que de ello dependería la obtención de recursos. Estrategias cooperativas y compartir recursos predeciría una mejor adaptación a este tipo de contextos. En este sentido, las relaciones sociales vendrían marcadas por la reciprocidad y la confianza en los demás.

Por tanto, la alta desigualdad económica, al promover la búsqueda del interés personal y la distancia entre los individuos, podría estar ensalzando el individualismo; mientras que la baja desigualdad, al promover la calidad de las relaciones sociales y la cohesión del grupo, fomentaría una cultura más colectivista.

En efecto, la desigualdad económica parece relacionarse positivamente con patrones sociales y psicológicos relativamente estables, como la importancia atribuida a los valores de poder y logro (Paskov, Gérxhani, & van de Werfhorst, 2013), una personalidad menos agradable (de Vries, Gosling, & Potter, 2011) o una mayor tendencia al auto-ensalzamiento (Loughnan et al., 2011) observadas en los países más desiguales. Estas características asociadas al grado de desigualdad son a su vez compartidas por las sociedades individualistas. En concreto, el sesgo de auto-ensalzamiento se da de forma más acentuada en sociedades individualistas como Estados Unidos, mientras que no es tan predominante en países más colectivistas como Japón (Heine, Lehman, Markus y Kitayama, 1999). De forma similar, el poder y el logro, junto con el hedonismo, la auto-dirección y la estimulación suelen ser más valorados en sociedades individualistas; mientras que en las sociedades más colectivistas se tiende a valorar más la seguridad, la tradición, la conformidad y la prosocialidad (Schwartz, 1990).

Asimismo, es interesante hacer notar que la historia del individualismo-colectivismo sigue una evolución parecida a la de la desigualdad. Durante la mayor parte de la historia de la humanidad las sociedades han sido igualitarias (Flannery y Marcus, 2012). A lo largo de la edad de piedra (2.500.000 a.c. – 3.000 a.c.) el ser humano sobrevivía cazando y recolectando los recursos necesarios para subsistir. A pesar de que existía una distribución desigual de los recursos en función de la diferenciación social, esta era extremadamente baja dado que se reducía a los recursos perecederos provenientes de la caza y la recolección (Kohler et al., 2017). Sin embargo, dos grandes revoluciones en las formas de producción y obtención de recursos aumentaron drásticamente los excedentes, lo que fue acompañado de un aumento exponencial de la desigualdad: la aparición de la agricultura y la ganadería a finales de la edad de piedra (i.e. Neolítico, 5.000-3.000 a.c., Kohler et al., 2017); y la revolución industrial junto con la lógica colonial de saqueo masivo de los recursos naturales de América y África en el s.XVI, (Piketty, 2014). Los niveles extremos de desigualdad económica resultantes del s.XVI descendieron drásticamente a principios del s. XX, principalmente como consecuencia de la destrucción masiva de recursos debido a las dos guerras mundiales y a la crisis económica de 1929 (Piketty, 2014). Durante las décadas posteriores estos bajos niveles de desigualdad se mantuvieron más o menos estables debido principalmente a unas políticas fiscales con altas tasas impositivas a los más ricos (Piketty, 2014). No es hasta la década de los ochenta cuando la creciente desregularización de los mercados propiciará un gran aumento de la desigualdad económica hasta llegar a los altos niveles en los que hoy día nos encontramos (Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez, y Zucman, 2018; Piketty, 2014).

A lo largo de la historia de la humanidad los seres humanos, además de haber vivido habitualmente en entornos igualitarios, hemos estado integrados en nuestros grupos de referencia (Foucault, 1968; Fromm, 1942; Greenfield, 2009), siendo por tanto fundamentalmente colectivistas. Si bien es cierto que algunas formas de subsistencia como el pastoreo pueden haber ensalzado el individualismo a lo largo de la historia, las formas de vida colectivistas han sido predominantes para la humanidad. La aparición del individuo como entidad emancipada del grupo y su ensalzamiento (i.e., el individualismo) es un acontecimiento bastante reciente en la historia de la humanidad que se dio durante el renacimiento (Foucault, 1968; Fromm, 1942; Greenfield, 2009). Probablemente el desarrollo del individualismo se debió a múltiples factores como hemos sugerido más arriba. El aumento de la riqueza y el cambio en las formas de producción, junto con el desarrollo tecnológico y la proliferación de las ciudades parecen haber contribuido a su desarrollo (Greenfield, 2009). Pero también el aumento de la desigualdad podría haberlo fomentado.

Si bien es cierto que la evidencia es limitada, algunos ejemplos históricos e investigaciones desarrolladas con modelos matemáticos sugieren que un aumento de la desigualdad económica favorece la aparición de dinámicas individualistas (Ahuja, Schaar, Zame, van der Schaar y Zame, 2015; Ahuja, Zhang y Van Der Schaar, 2014). Si nos centramos en la historia reciente parece que de forma paralela al aumento de la desigualdad económica de las últimas décadas (Alvaredo et al., 2018) se ha venido dando un aumento paulatino de las prácticas y los valores individualistas a lo largo del planeta (Santos, Varnum, & Grossmann, 2017).

Por tanto, siguiendo el enfoque psicosocial de las consecuencias contextuales de la desigualdad económica, la evidencia empírica que sugiere que la desigualdad se relaciona con características asociadas a patrones culturales individualistas, y el desarrollo paralelo que se ha venido dando entre la desigualdad y el individualismo, todo apunta a que la desigualdad económica podría estar fomentando el individualismo. Sin embargo, la evidencia empírica que ha abordado directamente esta cuestión no ha sido del todo consistente con esta predicción. El propio Hofstede (1980), al analizar en sus investigaciones los datos que obtuvo de los trabajadores de IBM de los distintos países encontró que los países más desiguales tendían a puntuar más bajo en individualismo. Análisis similares utilizando otros índices de individualismo-colectivismo como la escala de valores de Schwartz (1992) y de Smith, Dugan y Trompenaars, (1996) han encontrado resultados parecidos (Basabe y Ros, 2005). No obstante, recientes investigaciones llevadas a cabo con una metodología experimental han encontrado evidencia de que cuando se sitúa a la gente en un contexto con poca desigualdad económica las personas tienden a activar en mayor medida un self-contrual interdependiente (Sánchez-Rodríguez, Willis y Rodríguez-Bailón, 2017).

En resumen, se ha planteado teóricamente que contextos de más desigualdad estarían fomentando dinámicas más individualistas y self-contrual más independientes. Sin embargo, la evidencia empírica encontrada es ambigua. Más consistente es, sin embargo, la relación entre el individualismo-colectivismo y las posibilidades de consumo que veremos a continuación.

Fase de consumo: La riqueza

Las posibilidades de consumo que una persona tiene vienen fundamentalmente determinadas por la cantidad de riqueza que posee dado que estas definen en gran medida sus condiciones de vida. La riqueza es un factor económico que influye de forma crucial en el individualismo-colectivismo ya que poseer más riqueza permite a las personas ser más autónomas al no tener que depender de otros miembros para su supervivencia económica, lo que favorece su independencia. Por el contrario, poseer menos riqueza hace que las personas sean más vulnerables haciendo que necesiten en mayor medida apoyarse más unos a otros para sobrevivir (Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt, & Keltner, 2012; Stephens, Markus, & Phillips, 2014). En definitiva, la independencia económica tiende a favorecer el individualismo mientras que la inter-dependencia económica favorece el colectivismo (Triandis, 1994). En efecto, son muchas las investigaciones que muestran que una mayor riqueza incentiva el individualismo tanto a nivel individual, como cultural.

A nivel individual, las personas más ricas de una sociedad tienden a desarrollar un self-construal más independiente, mientras que los más pobres suelen ser más inter-dependientes (Kraus, Park, & Tan, 2017; Kraus et al., 2012; Manstead, 2018; Stephens et al., 2014). Dentro de una sociedad las personas más ricas, gracias a sus recursos económicos, tienen un mayor control sobre sus vidas, más influencia en los demás y más oportunidades de elección sobre qué comprar o en dónde vivir que los más pobres de su sociedad (e.g. Pattillo-McCoy, 1999; Kohn, 1969). Esta situación hace que necesiten menos el apoyo de los demás, pueden expresar sus preferencias personales, desarrollar y explorar sus propios intereses y tienden a tratar de destacar sobre los demás (i.e. independiente self-construal, Stephens et al., 2014). Además, las personas más ricas suelen vivir en contextos más estables, predecibles y seguros (e.g., tienen más seguridad en sus trabajos, viven en barrios más seguros, Bernstein, 1974; Kohn, 1969), lo que fomenta un pensamiento caracterizado por la idea de que las disposiciones personales (e.g. necesidades, emociones, objetivos) son las únicas que deberían influir en nuestro comportamiento, una característica propia del self-construal independiente. (i.e. solipsistic, Kraus et al., 2012). Por el contrario, las personas con menos recursos tienen un menor control sobre sus vidas, menos influencia en los demás y menos oportunidades de elección sobre qué comprar o en dónde vivir en comparación con los más ricos de su sociedad (e.g. Pattillo-McCoy, 1999). Esta situación hace que sean más dependientes del apoyo material de los demás, por lo que tienen que ajustarse a su contexto social y suelen ser más conscientes de la posición que ocupan en la escala social lo que les lleva a desarrollar un self-construal más interdependiente (Stephens et al., 2014). Asimismo, la falta de riqueza fomenta un pensamiento caracterizado por una mayor orientación al entorno motivada por las limitaciones y amenazas que de él derivan (barrios más peligrosos, constante amenaza de la pérdida de trabajo, etc.), una característica propia del self-construal interdependiente (contextualism, Kraus et al., 2012).

Las diferencias en riqueza no solo afectan al self-construal a nivel individual, también afectan al individualismo-colectivismo a nivel cultural, es decir, los países más ricos suelen mostrar un mayor individualismo, mientras que los países más pobres suelen ser más colectivistas (Hofstede, 1980). En efecto, Hofstede (1980) mostró que el nivel de riqueza de un país medido por el Producto Interior Bruto (PIB) correlaciona negativamente con el índice colectivismo-individualismo, es decir, que a mayor PIB más individualismo y menos colectivismo. De forma similar, otras investigaciones han mostrado que tanto el PIB como otros indicadores de riqueza como el Índice de Desarrollo Humano (IDH) correlacionan positivamente con múltiples índices de Individualismo (Basabe & Ros, 2005). Estos resultados parecen ir acorde con la teoría y con la evidencia aportada a nivel individual sugiriendo que los países más ricos suelen ser más individualistas. Aunque estos datos, de nuevo, tienen un carácter correlacional la base teórica sobre la que se asienta esta relación hace pensar que es la riqueza la que fomenta el individualismo y no al revés (Hofstede, 1980). Siguiendo esta idea se ha investigado que sucede a nivel temporal. Partiendo de la lógica anteriormente expuesta, aquellas sociedades que se enriquezcan deberían desarrollar una cultura más individualista, mientras que por el contrario, aquellas que se empobrezcan deberían tender a ser más colectivistas. En este sentido, Ogihara, (2018) analizó como la evolución de la riqueza en Estados Unidos, China y Japón en las últimas décadas se relacionaba con las dinámicas individualistas-colectivistas de dichos países. En efecto, parece que la evidencia empírica sugiere que a medida que se estos países se van enriqueciendo van aumentando las prácticas individualistas como las tasas de divorcio, los nombres menos típicos, el uso de palabras y frases que ensalzan al individuo en los libros y reduciendo el tamaño de la familia nuclear (Ogihara, 2018).

En definitiva, la riqueza es otro factor que promueve la independencia y la autonomía si se posee y la interdependencia si no se posee. De nuevo, esta relación extiende el principio general por el cual aquellos factores que ensalzan la autonomía y la dependencia favorecen el individualismo, mientras que aquellos que fomentan la inter-dependencia favorecen el colectivismo.

Conclusiones

A lo largo de este artículo hemos querido plantear el marco general del enfoque de la psicología socioecológica, el cual acentúa la necesidad de explorar las posibles relaciones entre los factores macro-sociales y psicológicos/culturales. Como principio general, aquellas actividades económicas que incentivan la coordinación y el establecimiento de metas grupales parecen favorecer la aparición de dinámicas culturales colectivistas y un self-construal emergente caracterizado por ser interdependiente (Triandis y Gelfand, 2012). Así, actividades de producción como la agricultura, y especialmente la dedicada al cultivo de arroz y las condiciones en la que hay escasez de recursos, fomentan dinámicas colectivistas. En contrapartida, actividades de producción basadas en la ganadería, así como en situaciones en las que existe abundancia de recursos, fomentan dinámicas individualistas. Siguiendo este principio general, también cabría esperar que una distribución de recursos más igualitaria debiera facilitar una tendencia hacia el colectivismo, mientras que contextos de más desigualdad sería esperable que fomentaran el individualismo. Sin embargo, la evidencia empírica no muestra una relación clara en este sentido por lo que sería interesante que futuras investigaciones trataran de clarificarla. Además, futuras investigaciones podrían abordar cómo formas alternativas de actividad económica, particularmente las llevadas a cabo en las sociedades modernas más asentadas en el sector servicios, podrían estar condicionando la realidad social, tanto en la dimensión individualista-colectivista como en otras realidades psicológicas y culturales.

En definitiva, tal y como ya apuntaba Marx (1859/1989) los factores económicos son elementos clave para entender la realidad social. La investigación empírica cada vez aporta más sustento a este planteamiento examinando pormenorizadamente cómo actividades económicas concretas fomentan dinámicas psicológicas y culturales particulares. Diversos investigadores clásicos y contemporáneos han subrayado la importancia de analizar la interacción entre distintos niveles de la realidad (Blanco, de la Corte y Sabucedo, 2018). En este trabajo nos hemos centrado en integrar diversas investigaciones que muestran cómo la realidad económica y psicológica/cultural pueden interactuar. Con este objetivo hemos analizado separadamente cómo las distintas fases de las actividades económicas fomentan dinámicas individualistas-colectivistas, señalando dónde hay más consistencia en los hallazgos encontrados y donde quedan lagunas que sería necesario abordar en futuros trabajos. Consideramos que este tipo de síntesis teóricas son particularmente útiles para subrayar la importancia de esta interacción entre realidades conectadas que habitualmente son estudiadas separadamente por distintas disciplinas y así poder desarrollar una visión integradora de la realidad humana.

Notas del autor:

Esta investigación fue financiada por una beca del ministerio español de educación, cultura y deporte (FPU-13/01231), y por un proyecto del ministerio de economía y competitividad: "Sociedad de ricos y pobres: consecuencias psicosociales de la desigualdad económica" (PSI2016-78839-P).

Referencias

1. 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 : Official Journal of the Division of Health Psychology, American Psychological Association*, 19, 586–592. <http://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
2. Ahuja, K., Schaar, M. Van Der, Zame, W. R., van der Schaar, M., & Zame, W. R. (2015). A Theory of Individualism, Collectivism and Economic Outcomes. Retrieved from <http://arxiv.org/abs/1512.01230>
3. Ahuja, K., Zhang, S., & Van Der Schaar, M. (2014). Towards a theory of societal co-evolution: Individualism versus collectivism. *2014 IEEE Global Conference on Signal and Information Processing, GlobalSIP 2014*, 769–773. <https://doi.org/10.1109/GlobalSIP.2014.7032223>
4. Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2017). Informe sobre la Desigualdad Global. Retrieved from <http://wir2018.wid.world/files/download/wir2018-summary-spanish.pdf>
5. Bandura, A. (2001). Social Cognition Theory: an agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52, 1-26. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00024>
6. Barker R G. (1968) *Ecological psychology: concepts and methods for studying the environment of human behavior*. Stanford, CA: Stanford University Press.
7. Basabe, N., & Ros, M. (2005). Cultural dimensions and social behavior correlates : Individualism-Collectivism and Power Distance. *Revue Internationale De Psychologie Sociale*, 18, 189–225. <https://doi.org/10.1.1.535.5185>

8. Bauman, Z. (2005). *Liquid life*. Cambridge: Polity Press.
9. Bernstein, B. (1974). *Class, Codes and Control. Volume 3: Towards a Theory of Educational Transmissions*. New York: Routledge.
10. Blanco, A., Corte, L. de la, & Sabucedo, J. M. (2018). Para una psicología social crítica no construcccionista: reflexiones a partir del realismo crítico de Ignacio Martín-Baró. *Universitas Psychologica*, 17, 1-25. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.upsy17-1.psc>
11. Berry, J. W. (1967). Independence and conformity in subsistence-level societies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 415–418. <http://dx.doi.org/10.1037/h0025231>
12. Berry, J. W. (1976). *Human ecology and cognitive style: Comparative studies in cultural and psychological adaptation*. New York: John Wiley
13. Bray, F. (1986). *The Rice Economies: Technology and Development in Asian Societies* New York: Blackwell.
14. Craik, K. H. (1973). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 24, 403–422. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.24.020173.002155>
15. de Tocqueville, A. (1969). *Democracy in America*. Garden City, NY: Anchor. (Original work published 1835)
16. de Vries, R., Gosling, S., & Potter, J. (2011). Income inequality and personality: Are less equal U.S. states less agreeable? *Social Science and Medicine*, 72, 1978–1985. <http://doi.org/10.1016/j.socscimed.2011.03.046>
17. Durante, F., Fiske, S. T., Kervyn, N., Cuddy, A. J. C., Akande, A. D., Adetoun, B. E., ... Storari, C. C. (2013). Nations' income inequality predicts ambivalence in stereotype content: How societies mind the gap. *British Journal of Social Psychology*, 52, 726–746. <https://doi.org/10.1111/bjso.12005>
18. Durkheim, E. (1984). *The division of labor in society*. New York: The Free Press. (Original work published 1887)
19. Durkheim, E. (1951). *Suicide: A study in sociology*. New York: The Free Press. (Original work published 1897)
20. Edgerton, R. (1971). *The individual in cultural adaptation: A study of four East African peoples*. Berkeley: University of California Press.
21. Flannery, K. & Marcus, J. (2012). *The Creation of Inequality: How Our Prehistoric Ancestors Set the Stage for Monarchy, Slavery, and Empire*. United States of America: Harvard University Press.
22. Foucault, M. (1968). *Las palabras y las cosas. Una arqueología de las ciencias humanas*. Madrid: Siglo XXI.
23. Fromm, E. (1942). *El miedo a la libertad*. Barcelona: Paidos.
24. Greenfield, P. M. (2009). Linking Social Change and Developmental Change: Shifting Pathways of Human Development. *Developmental Psychology*, 45, 401–418. <http://doi.org/10.1037/a0014726>
25. Heine, S.J., Lehman, D.R., Markus, H.R., Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard. *Psychological Review*, 106, 766–794. <https://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.766>
26. Hofstede., G. H. (1980). *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills: Sage.
27. Kelly, J. G. (1971). Qualities for the community psychologist. *American Psychologist*, 26, 897-903. <http://dx.doi.org/10.1037/h0032231>
28. Kitayama, S., Park, H., Sevincer, a T., Karasawa, M., & Uskul, A. K. (2009). A cultural task analysis of implicit independence: comparing North America, Western Europe, and East Asia. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(January), 236–255. <http://doi.org/10.1037/a0015999>
29. Kohler, T. A., Smith, M. E., Bogaard, A., Feinman, G. M., Peterson, C. E., Betzenhauser, A., ... Bowles, S. (2017). Greater post-Neolithic wealth disparities in Eurasia than in North America and Mesoamerica. *Nature*, 551, 619–622. <http://doi.org/10.1038/nature24646>
30. Kohn, M., L., (1969). *Class and Conformity: A Study in Values*. Homewood, Ill: Dorsey Press.
31. Kraus, M. W., Park, J. W., & Tan, J. J. X. (2017). Signs of social class: The experience of economic inequality in everyday life. *Perspectives on Psychological Science*, 12 422-435. <http://doi.org/10.1177/1745691616673192>
32. 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, 546–572. <http://doi.org/10.1037/a0028756>

33. Lewin, K. (1947). Frontiers in group dynamics:II. Channels of group life. Social Planning and action research. *Human Relations*, 1, 143–153. <http://doi.org/10.1177/001872674700100103>
34. López-Santiago M. A., Hernández-Juárez, M. y León-Merino, A. (2017). La marginación y exclusión como posibles factores socioeconómicos de la violencia urbana: el caso de Valle de Chalco Solidaridad, Estado de México. *Papeles de población*, 23, 171–199. <http://dx.doi.org/10.22185/24487147.2017.91.008>
35. Loughnan, S., Kuppens, P., Allik, J., Balazs, K., de Lemus, S., Dumont, K., ... Haslam, N. (2011). Economic Inequality Is Linked to Biased Self-Perception. *Psychological Science*, 22, 1254–1258. <http://doi.org/10.1177/0956797611417003>
36. Manstead, A. S. R. (2018). The psychology of social class: How socioeconomic status impacts thought, feelings, and behaviour. *British Journal of Social Psychology*, 57, 267–291. <http://doi.org/10.1111/bjso.12251>
37. Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224–253. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
38. Marx, K. (1989). Contribución a la crítica de la economía política. Madrid: Editorial Progreso (Original work published 1859).
39. Mead, G. H. (2010). *Espíritu, persona y sociedad*. Barcelona: Paidos (Original work published 1934).
40. Nisbett, R. E., Choi, I., Peng, K., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108, 291–310. <http://doi.org/10.1037/0033-295X.108.2.291>
41. Ogihara, Y. (2018). Economic Shifts and Cultural Changes in Individualism. In Uskul, A., K. & Oishi S. (Ed.), *Socio-Economic Environment and Human Psychology* (pp. 247–271). Oxford: Oxford University Press.
42. Oishi, S. (2014). Socioecological psychology. *Annual Review of Psychology*, 65, 581-609. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-030413-152156>
43. Oishi, S., & Graham, J. (2010). Social Ecology: Lost and Found in Psychological Science. *Perspectives on Psychological Science : A Journal of the Association for Psychological Science*, 5, 356–77. <http://doi.org/10.1177/1745691610374588>
44. Oishi, S., Kesebir, S., & Snyder, B. H. (2009). Sociology: A Lost Connection in Social Psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 13, 334–353. <http://doi.org/10.1177/1088868309347835>
45. Oyserman, D., Coon, H. M., & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 128, 3–72. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.128.1.3>
46. Paskov, M., Gérxhani, K., & van de Werfhorst, H. G. (2013). Income inequality and status anxiety, (August 2013). Retrieved from <http://www.gini-research.org/system/uploads/546/original/90.pdf>
47. Pattillo-McCoy, M. (1999) *Black Picket Fences: Privilege and Peril Among the Black Middle Class*. Chicago: University of Chicago.
48. Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University Press
49. Reppucci, N. D., Woolard, J. L., & Fried, C. S. (1999). Social , Community, and Preventive Interventions. *Annual Review of Psychology*, 50, 387–418. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.387>
50. Sánchez-Rodríguez, Á., Willis, G.B, and Rodríguez-Bailón, R. (2017). Economic and social Distance: Perceived income inequality negatively predicts an interdependent self-construal. *International Journal of Psychology*, 54. <https://doi.org/10.1002/ijop.12437>
51. Santos, H. C., Varnum, M. E. W., & Grossmann, I. (2017). Global Increases in Individualism. *Psychological Science*, 28, 1228–1239. <http://doi.org/10.1177/0956797617700622>
52. Schwartz, S. (1990). Individualism-collectivism: Critique and proposed refinements. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 21, 139–157. <http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1177/0022022190212001>
53. Schwartz, S. H. (1992). Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 1–65. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
54. Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Oxford: Harper.
55. Smith, P.B., Dugan, S. & Trompenaars, F. (1996). National culture and the values of organizational employees. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 27, 231–264. <http://doi.org/0803973233>

56. 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, 814–830. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.814>
57. Stokols, D. (1978). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 29, 253–295. <https://doi.org/10.1146/annurev.ps.29.020178.001345>
58. Talhelm, Thomas, Zhang, X., Oishi, S., Shimin, C., Duan, D., Lan, X., Kitayama, S. (2014). Large-Scale Psychological Rice Versus Wheat Agriculture. *Science*, 344, 603–608. <http://doi.org/10.1126/science.1246850>
59. Tönnies, F. (1957). *Community and association*. New York: Harper Torchbooks. (Original work published 1887)
60. Triandis, H. C. (1995). *Individualism and Collectivism*. Boulder, CO: Westview Press.
61. Triandis, H. C. (1994). *Culture and Social Behavior*. New York, NY: McGraw-Hill.
62. Triandis, H.C., Gelfand, M. J. (2012). *A Theory of Individualism and Collectivism*. In . Van Lange, P.A.M, Kruglanski, A., W., Higgins, E.T. (Ed.) *Handbook of theories of Social Psychology*. New York: SAGE
63. Uskul, A. K., Kitayama, S., & Nisbett, R. E. (2008). Ecocultural basis of cognition: Farmers and fishermen are more holistic than herders. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105, 8552–8556. <http://doi.org/10.1073/pnas.0803874105>
64. Uskul, A. & Oishi S. (2018). *Socioeconomic Environment and Human Psychology*. Oxford: Oxford University Press.
65. Weber, M. (1930). *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York: Routledge.
66. Wilkinson, R. & Pickett, K. (2009). *The Spirit Level. Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. London: Penguin.
67. Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2017). The enemy between us: The psychological and social costs of inequality. *European Journal of Social Psychology*, 47, 11–24. <http://doi.org/10.1002/ejsp.2275>
68. Wang, C. S., Leung, A. K. y., See, Y. H. M., & Gao, X. Y. (2011). The effects of culture and friendship on rewarding honesty and punishing deception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(6), 1295–1299. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.04.011>

RECIBIDO: 19 de diciembre de 2019

MODIFICADO: 5 de julio de 2020

ACEPTADO: 18 de julio de 2020