



ORIGINAL

Actitudes desde la clase social baja hacia la clase social alta: el papel del contacto y la ansiedad intergrupal

Rodrigo Landabur^{a,*}, Diego Henríquez^b

^aDepartamento de Psicología, Universidad de Atacama, Copiapó, Chile

^bEscuela de Psicología, Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile

Recibido el 19 de junio de 2022; aceptado el 14 de diciembre de 2022

PALABRAS CLAVE

Contacto,
ansiedad intergrupal,
clase social,
actitud intergrupal,
cantidad de contacto,
calidad del contacto

Resumen **Introducción:** el contacto intergrupal es un buen predictor de las actitudes positivas hacia otros grupos, relación que podría ser explicada por una menor ansiedad intergrupal. Estas asociaciones han sido analizadas entre distintos grupos, como la nacionalidad o la religión. Sin embargo, el contacto y las actitudes entre clases sociales han sido escasamente explorados. Por este motivo, analizamos el efecto mediador de la ansiedad intergrupal sobre la relación entre el contacto intergrupal y las actitudes positivas desde las personas de la clase social subjetiva baja hacia las de clase social subjetiva alta. Esperamos una relación positiva entre contacto (cantidad y calidad) y actitudes positivas, con la mediación de una menor ansiedad intergrupal. **Método:** en una muestra chilena no representativa ($N = 118$), realizamos análisis de regresiones para evaluar nuestra hipótesis. **Resultados:** los resultados respaldaron nuestra principal hipótesis, la cantidad y calidad del contacto fueron asociados a actitudes más positivas hacia la clase social subjetiva alta, mediada por una menor ansiedad intergrupal. **Conclusiones:** discutimos las implicancias para las relaciones entre clases sociales y las limitaciones asociadas a la muestra y la evaluación de la clase social.

© 2023 Fundación Universitaria Konrad Lorenz. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

Attitudes from the lower social class towards the upper social class: role of intergroup contact and anxiety

KEYWORDS

Contact,
intergroup anxiety,
social class,
intergroup attitude,
contact quantity,
contact quality

Abstract **Introduction:** Intergroup contact is a good predictor of positive attitudes towards other groups, relationships that could be mediated by lower intergroup anxiety. These associations have been analyzed among different groups, such as nationality or religion. However, contact and attitudes among social classes have been scarcely explored. For this reason, we analyzed the mediator effect of intergroup anxiety on the relationship between intergroup contact and positive attitudes from people of lower subjective social class to those of higher subjective social class. We expected a positive relationship between contact (quantity and quality) and positive attitudes, with the mediation of lower intergroup anxiety. **Method:** In a non-representative Chilean sample ($N = 118$), we conducted regressions analyses to evaluate our hypothesis. **Results:** the results supported our main hypothesis, contact quantity and quality were associated with more positive attitudes toward individuals of higher subjective social

* Autor de correspondencia.

Correo electrónico: r.landabur@gmail.com

class, mediated by lower intergroup anxiety. **Conclusions:** we discussed the implications for relationships among social classes and the limitations associated with the sample and assessment of the social class.

© 2023 Fundación Universitaria Konrad Lorenz. This is an open access article under the CC BY-NC-ND license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>).

La literatura es amplia en cuanto al estudio de variables predictoras de las actitudes intergrupales. El contacto es una de ellas y se ha utilizado en diversos grupos según nacionalidad, religión, posición política, entre otros, mostrando un efecto positivo sobre las actitudes hacia estos grupos (para una revisión véase Dovidio et al., 2017; Pettigrew & Tropp, 2006).

El contacto se puede medir de dos formas, por su cantidad o calidad. La cantidad del contacto refiere a la frecuencia de interacción con miembros de otros grupos, mientras que la calidad apunta a la valencia, negativa-positiva de la percepción de dicho contacto (Ahmed, 2017). Algunas investigaciones han reportado correlaciones positivas entre la cantidad y calidad del contacto, por lo que ambas estarían estrechamente relacionadas (De Coninck et al., 2021; Prestwich et al., 2008).

Según la hipótesis del contacto de Allport (1954), el contacto intergrupal mejora las relaciones entre los grupos. Diversos estudios han respaldado esta hipótesis por medio de diseños experimentales y relationales, mostrando cómo la mayor cantidad y calidad del contacto se asocian a un aumento de las actitudes positivas, por ejemplo, mayor confianza, empatía y tolerancia hacia los grupos objetivo (Frølund, 2012; Turner et al., 2007; Vezzali et al., 2012). Asimismo, la mayor calidad y cantidad del contacto se han relacionado con menores actitudes negativas, como la percepción de amenaza hacia otros grupos (Bagci et al., 2018; Carmona-Halty et al., 2018). Además, se ha observado un mayor efecto de la calidad (vs. cantidad) del contacto en las actitudes intergrupales evaluadas explícitamente (e.g., Prestwich et al., 2008; Turner et al., 2007; Van Ryn et al., 2015).

Uno de los mecanismos reportados por los cuales el contacto puede afectar las actitudes hacia otros grupos es la ansiedad intergrupal (Çakal et al., 2021; Turner et al., 2007). Para la teoría de la amenaza intergrupal, la ansiedad intergrupal es un tipo de amenaza que permite explicar las actitudes negativas hacia otros grupos (Stephan & Stephan, 2000; Stephan et al., 1998). Ante la posibilidad de tener contacto, interactuar con miembros de otros grupos (con una historia de desconocimiento, diferencias o antagonismo entre ambos), la persona podría experimentar incomodidad, ansiedad o preocupación, por ser posible objeto de rechazo o exclusión. Así, la ansiedad experimentada podría promover actitudes negativas o menos positivas hacia el otro grupo (Binder et al., 2009; González et al., 2010; Stephan & Stephan, 2000).

La mediación de la ansiedad intergrupal sobre la relación entre contacto intergrupal y las actitudes intergrupales entre grupos aventajados y desaventajados se ha evaluado hacia inmigrantes (González et al., 2010; Hewstone et al., 2005; Voci & Hewstone, 2003), grupos con orientación homosexual (Turner et al., 2013), personas de otra religión (Hutchison & Rosenthal, 2011; Islam & Hewstone, 1993) y con otro color de piel, en países distintos culturalmente

como Estados Unidos, China y Tailandia (Techakesari et al., 2015).

El presente estudio busca contribuir extendiendo este modelo mediacional a un ámbito menos explorado de las relaciones entre grupos aventajados versus los desaventajados: el de las clases sociales. Las relaciones revisadas en el párrafo anterior incluyen elementos de clase, las que también pueden observarse en los estudios entre las castas de la sociedad india (Reimer et al., 2020). No obstante, las clases sociales se distinguen por su mayor dinamismo, ya que hay movilidad de una clase social a otra, lo que no ocurre, o pasa en menor medida, en los otros tipos de relaciones basadas en el color de la piel, el origen (nacional o inmigrante) o la orientación sexual. Además, si bien en el contexto en que fueron realizados los estudios del párrafo anterior, los inmigrantes, individuos de piel negra u homosexuales representan grupos en desventaja, pero el pertenecer a estos grupos no implica directamente que pertenezcan a una clase social determinada.

La clase social puede ser concebida en forma subjetiva u objetiva. La perspectiva subjetiva se entiende como la percepción del orden, clasificación social de los individuos en una sociedad según su estatus social, lo que refleja su poder y prestigio; mientras que la perspectiva objetiva aborda dicha clasificación mediante el nivel socioeconómico, índice creado a partir de los ingresos económicos, el nivel educacional y el estatus de la actividad laboral (e.g., Manstead, 2018; Tang & Tan, 2022). Esta distinción es relevante ya que muestra distintos efectos en las personas. La perspectiva subjetiva (vs. objetiva) es un mejor predictor del bienestar subjetivo (Du et al., 2020; Navarro-Carrillo et al., 2018; para una revisión véase Tan et al., 2020), lo que puede deberse a que considera una serie de factores más amplios que los incluidos en la perspectiva objetiva (Euteneuer, 2014). Principalmente por esta razón, este artículo se centra en la clase social subjetiva, y secundariamente porque la medición de la actividad laboral (incluida en la perspectiva objetiva) en la base de datos utilizada, no permite asociarla inequívocamente a una determinada clase social.

La intención de este estudio era centrarse en la relación entre las clases sociales subjetivas baja (CSSB) y alta (CSSA), pero la base de datos usada presentaba un escaso número de personas de CSSA, por lo que nos focalizamos en la percepción desde la CSSB hacia la CSSA. Así, el objetivo fue explorar la relación entre contacto y actitudes desde la clase social subjetiva baja (CSSB) hacia la clase social subjetiva alta (CSSA), con la mediación de la ansiedad intergrupal.

En la relación entre el contacto y actitudes hacia la CSSA, la mediación de una menor ansiedad intergrupal es compatible con estudios que reportan que la clase alta tiende a ser percibida como competente y admirada por la clase baja (Urbiola et al., 2022; Vázquez & Lois, 2020), lo que reduciría la ansiedad al interactuar y mejoraría la actitud hacia la clase alta.

Se espera que una mayor cantidad y calidad del contacto intergrupal se asocie a actitudes positivas hacia la CSSA (hipótesis 1), y que esta relación sea mediada por una disminución de la ansiedad intergrupal experimentada hacia la CSSA (hipótesis 2). Asimismo, se espera una mayor asociación de la calidad (vs. cantidad del contacto) con las actitudes positivas (hipótesis 3) y la ansiedad intergrupal hacia la CSSA (hipótesis 4). El modelo propuesto y las hipótesis planteadas se pueden observar en la figura 1.

El contacto desde la clase baja hacia el alta podría tener efectos adversos. La mejor actitud de grupos desventajados hacia aventajados podría basarse en la no atribución de responsabilidad por las desigualdades sociales, no problematizarlas o incluso justificarlas (Çakal et al., 2011; Dixon et al., 2015; McKeown & Dixon, 2017). Según la teoría de la justificación del sistema, grupos desventajados pueden legitimar un sistema que los perjudica (Jost & Banaji, 1994), desincentivando acciones procambio social, y manteniendo el *statu quo* (Reimer & Sengupta, 2022).

Estos efectos adversos para las clases sociales desventajadas son especialmente relevantes en un contexto de elevada desigualdad social, como Latinoamérica y en particular Chile. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD, UNDP en inglés), el 33% del ingreso que genera la economía chilena lo capta el 1% más rico de la población (UNDP, 2017). Chile está dentro de los 29 países más desiguales del mundo (World Bank, 2022), y el segundo más desigual entre los que conforman la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, 2022). Esta desigualdad ha perjudicado el desarrollo, el progreso económico y la vida democrática de los/as chilenos/as, afectando la convivencia y amenazando la cohesión social del país (Barozet et al., 2021). Así, el 41% de los/as chilenos/as encuestados/as declaró haber experimentado algún tipo maltrato o discriminación en el último año, siendo la principal razón el pertenecer a una clase social en particular (UNDP, 2017). El prejuicio y la discriminación entre clases sociales son un conflicto relevante por resolver en el contexto latinoamericano (UNDP, 2021) y en particular en Chile (UNDP, 2017).

Método

El presente estudio utilizó la base de datos del Estudio Longitudinal Social de Chile 2018 (ELSOC), tercera recolección de datos, realizado por el Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social de Chile (COES). Esta base de datos fue liberada durante el 2020. El ELSOC examina una muestra representativa de la población urbana chilena sobre diversos temas asociados al conflicto y cohesión social (COES, 2020). El Centro de Micro Datos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile fue el encargado del levantamiento de datos entre julio y noviembre del 2018. El diseño muestral fue probabilístico, estratificado (por tamaño de ciudades), por conglomerados y multietapa. Los/as participantes fueron entrevistados/as personalmente en su casa.

Participantes

La encuesta contenía un total de 3648 participantes, de los cuales 1085 chilenos/as completaron las preguntas asociadas a las variables consideradas en el presente estudio, detalladas más abajo. La percepción de pertenencia a una clase social se distribuyó de la siguiente manera: baja: 118 (10.88%), media baja: 397 (36.59%), media: 484 (44.61%), media alta: 79 (7.28%), y alta: 7 (.65%). Como se dijo, este estudio solo consideró para los análisis a las personas de CSSB ante el escaso número de personas de CSSA.

La muestra final estuvo compuesta de 118 chilenos/as, cuyas edades estuvieron entre 18 y 75 años ($M = 43.03$ años, $DT = 15.05$) y de los cuales un 59% son mujeres y un 41% son hombres. En cuanto al nivel educacional de los/as participantes, la mayoría (92.37%) completó la educación básica o preparatoria, o se ubicó en niveles previos, mientras que el restante 7.63% alcanzó un nivel técnico superior, universitario o de posgrado. Asimismo, la mayoría de ellos/as desempeñaban un trabajo remunerado (55.08%), se encontraban jubilados/as o pensionados/as (14.41%), o trabajaban en casa (12.71%). El detalle de los niveles educacionales y actividades se encuentra en la tabla S1 del material complementario.

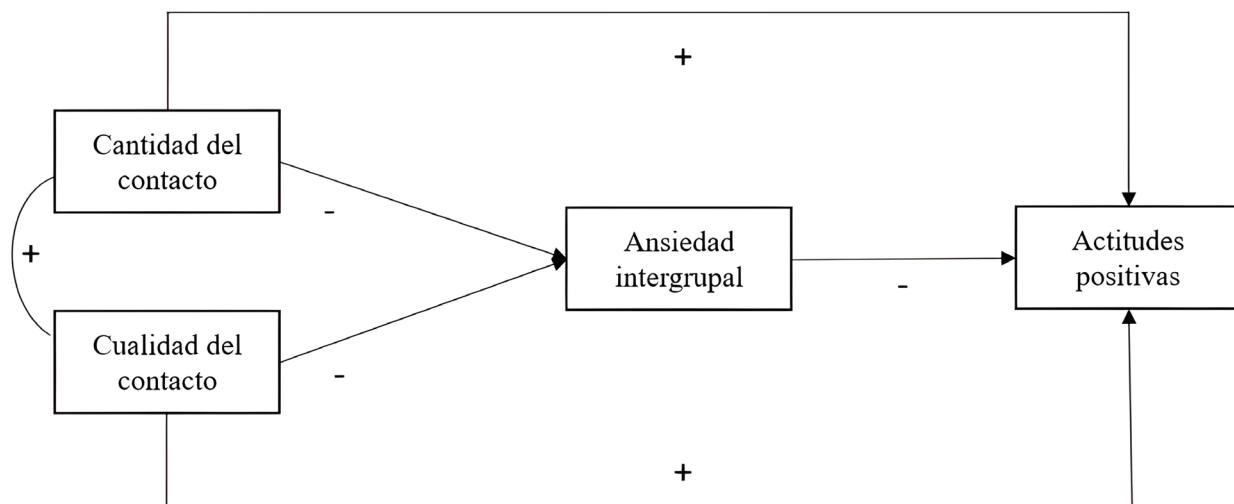


Figura 1. Relaciones esperadas para la percepción desde la CSSB hacia la CSSA

Instrumentos y procedimiento

El estudio ELSOC fue aprobado por el Comité de Ética de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Los participantes dieron su consentimiento informado por escrito. Luego respondieron las preguntas en el siguiente orden: cantidad de contacto, contacto positivo, contacto negativo, ansiedad intergrupal, actitudes y clase social a la que se pertenece. Estas preguntas fueron respondidas hacia la CSSA, o sea, el objeto actitudinal fue la CSSA. Finalmente, los/as participantes indicaron sus características demográficas.

La variable independiente fue la calidad y cantidad del contacto. La calidad del contacto fue creada restando el contacto negativo al positivo. Este último fue evaluado con el ítem “Cuando interactúa con personas de clase social alta, ¿cuán amistosa ha sido esa experiencia?” desde 1 (*muy poco amistosa*) hasta 5 (*muy amistosa*). Mientras que el contacto negativo con la pregunta “¿Con qué frecuencia ha tenido usted malas experiencias con personas de clase social alta, tales como desacuerdos, tensiones, peleas o conflictos?” desde 1 (*nunca*) hasta 5 (*siempre*). Así, un mayor puntaje indica un contacto más positivo. La cantidad de contacto fue evaluada con el ítem: “¿Con qué frecuencia conversa o interactúa con personas de clase social alta?”, desde 1 (*nunca*) a 5 (*siempre*).

La variable mediadora fue la ansiedad intergrupal, que fue evaluada preguntándoles a los/as participantes cómo se sentirían si tuvieran que conversar con un grupo de personas de clase social alta a los cuales no conoce, ¿cómo se sentiría?, desde 1 (*muy incómodo*) a 5 (*muy cómodo*). Los puntajes fueron invertidos de forma que un mayor valor indica más ansiedad intergrupal.

La variable dependiente fue la actitud hacia la CSSA, que fue evaluada con el ítem “en general, ¿cuán positiva o negativa es su visión acerca de las personas de la clase social alta?”, desde 1 (*muy negativa*) hasta 5 (*muy positiva*).

La pertenencia a una determinada clase social fue categorizada a partir del ítem: “En la sociedad, comúnmente, existen distintos grupos o clases sociales. Las personas de clase social alta son las que tienen los ingresos más altos, el

mayor nivel de educación y los trabajos más valorados. Las personas de clase social baja son las que tienen los ingresos más bajos, el menor nivel de educación y los trabajos menos valorados. Entre estas clases existen otras intermedias. Según su opinión, ¿a cuál de los siguientes grupos o clases sociales pertenece usted?: al grupo de clase social baja (1), al grupo de clase social media baja (2), al grupo de clase social media (3), al grupo de clase social media alta (4), y al grupo de clase social alta (5)”. La primera respuesta se consideró como la CSSB.

Los análisis fueron realizados con el programa R versión 3.5.1 (paquete Lavaan; R Core Team, 2020). Se controlaron las variables de justificación de diferencias entre clases sociales (como indicador de la teoría de justificación del sistema), calidad y contacto con la CCSB, orientación a la dominancia, y las demográficas sexo, edad y nivel educacional, porque podrían influir en la variable dependiente o mediadora (Jost et al., 2003; Levin et al., 2002; Levin et al., 2003). El detalle de estas variables se encuentra en el material suplementario.

Resultados

Los estadísticos descriptivos y correlaciones están detallados en la tabla 1. La media y desviación estándar de estas variables según la clase social están en la tabla S2 del material suplementario.

La cantidad (coeficiente no estandarizado $b = .17$, $p = .025$), y calidad ($b = .10$, $p = .013$) del contacto se asociaron a actitudes más positivas hacia personas de la CSSA, tal como se esperaba acorde a la hipótesis 1. Se habla de asociaciones ya que, aunque el modelo de regresiones asume causalidad, la recolección de datos transversal no permite sustentarla. Contrario a la hipótesis 3, la calidad del contacto no tuvo una mayor asociación con la actitud positiva hacia la CSSA, que la cantidad del contacto, según la prueba Wald: $(b_{\text{calidad}} - b_{\text{cantidad}}) / [(s_{\text{calidad}}^2 + s_{\text{cantidad}}^2 - 2*\text{Cov}(\text{cantidad}, \text{calidad}))^{1/2}] = (.10 - .17) / [(.006 + .0018 - 2*-.001)]^{1/2} = -.72$, $p = .235$ (una cola).

Tabla 1. Estadísticos descriptivos y correlaciones de las variables del modelo

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Actitud hacia CSSA										
Cant. contacto hacia CSSA	.28**									
Cant. contacto hacia CSSB	-.06	-.03								
Cali. contacto hacia CSSA	.29**	.26**	.02							
Cali. contacto hacia CSSB	.09	.06	.52***	.23**						
Ansiedad hacia CSSA	-.38***	-.42***	.14	-.37***	.05					
Justificación diferencias	-.05	.05	-.17*	.01	-.12	-.14				
Orientación dominancia	.04	.02	-.12	.16*	-.11	-.03	.05			
Edad	-.24**	-.08	-.20*	.02	-.02	.18*	.21*	.20*		
Sexo	-.03	-.11	.00	.04	.04	.00	-.01	.04	.01	
Nivel educacional	.14	.19*	.01	-.05	-.05	-.26**	-.10	-.09	-.41***	-.12
<i>M</i>	3.02	2.87	4.31	1.03	1.92	3.30	1.90	43.03		
<i>DT</i>	.82	.93	.86	1.66	1.59	.92	1.09	15.05		

Nota. *** $p < .001$, ** $p < .01$.

Realizamos un análisis de regresión múltiple para evaluar si la ansiedad intergrupal mediaba la relación de la calidad y la cantidad del contacto con las actitudes positivas hacia la CSSA. Ambos tipos de contacto fueron incluidos como variables independientes, la ansiedad intergrupal como mediadora y las actitudes positivas como la dependiente. La cantidad ($b = -.28, p < .001$) y calidad del contacto ($b = -.17, p < .001$) llevaron a menos ansiedad intergrupal, la que a su vez se asoció a más actitudes positivas hacia la CSSA ($b = -.21, p = .015$). La prueba de Sobel mostró que la mediación de la ansiedad intergrupal fue significativa para la cantidad ($z = 2.02, p = .023$) y calidad del contacto ($z = 2.04, p = .021$). Estos resultados respaldan la hipótesis 2. La cantidad ($b = .11, p = .167$) y calidad del contacto ($b = .07, p < .125$) no mostraron una relación directa con las actitudes positivas. El modelo propuesto explicó el 22% de la varianza de las actitudes positivas ($R^2 = .22$). Los coeficientes estandarizados están detallados en la figura 2. Como se esperaba (e.g., De Coninck et al., 2021; Prestwich et al., 2008), la cantidad y calidad del contacto tuvieron una relación positiva entre ambas.

En este modelo de mediación se realizó el mismo cálculo para evaluar si la calidad del contacto tuvo un mayor efecto sobre la ansiedad intergrupal que la cantidad del contacto: $(b_{\text{calidad}} - b_{\text{cantidad}}) / [(s_{\text{calidad}}^2 + s_{\text{cantidad}}^2 - 2 \cdot \text{Cov}(\text{calidad}, \text{cantidad}))^{1/2}] = (-.17 - -.28) / [(.006 + .0018 - 2 \cdot -.001)]^{1/2} = 1.12, p = .131$ (una cola). La calidad no tuvo un mayor efecto que la calidad, no respaldando la hipótesis 4.

Discusión

El objetivo del presente estudio fue analizar la relación entre el contacto intergrupal y las actitudes positivas desde la CSSB hacia la CSSA, con la mediación de la ansiedad intergrupal. Como se esperaba, la cantidad y la calidad del contacto se asociaron a mayores actitudes positivas hacia la CSSA (hipótesis 1), relación que fue mediada por la ansiedad intergrupal (hipótesis 2). No obstante, la calidad del contacto no tuvo una mayor asociación con las actitudes positivas (hipótesis 3) o la ansiedad intergrupal (hipótesis 4) que la cantidad del contacto.

La asociación positiva entre el contacto y las actitudes positivas hacia la CSSA es coherente con la hipótesis

del contacto (e.g., Frølund, 2012; Turner et al., 2007), y la mediación de la ansiedad intergrupal con la teoría de la amenaza intergrupal (e.g., González et al., 2010; Hewstone et al., 2005; Hutchison & Rosenthal, 2011; Techakesari et al., 2015). Estos resultados extenderían los estudios sobre el contacto y la ansiedad intergrupal a un nuevo ámbito, la relación entre clases sociales dentro de un mismo país. Esto enriquece la literatura sobre relaciones intergrupales basadas en la pertenencia a castas (Reimer et al., 2020), el ser nativo o inmigrante (González et al., 2010; Voci & Hewstone, 2003), y el color de piel (Techakesari et al., 2015), que también incluyen dimensiones de clase social. En nuestro estudio la actitud, la cantidad de contacto y la ansiedad hacia la CSSA presentaron valores cercanos a la mitad de la escala, mientras que la calidad del contacto presentó valores mínimos. Así, cuando la CSSB interactúa con la CSSA en diversos ámbitos, laboral, eventos deportivos, entre otros, ese contacto sería de baja calidad. No obstante, esa baja calidad no se traduciría directamente en una alta ansiedad y peores actitudes hacia la CSSA. La actitud y ansiedad intergrupal hacia la CSSA no empeoraría ni aumentaría, respectivamente, quizás debido a que la clase alta es vista como competente y es admirada (Urbiola et al., 2022; Vázquez & Lois, 2020).

Este estudio presenta evidencia sobre el modelo mediacional en un nuevo ámbito de relaciones entre grupos avenajados y desaventajados, el de las clases sociales. Como mencionamos antes, este modelo puede conllevar consecuencias problemáticas dado que el contacto con la clase alta podría disminuir la percepción de injusticia intergrupal y desincentivar la participación en acciones colectivas procambio social (Reimer & Sengupta, 2022), justificando dicho sistema (e.g., Jost & Banaji, 1994; McKeown & Dixon, 2017). Esto es de especial relevancia en sociedades de elevada desigualdad social como la chilena (UNDP, 2021; World Bank, 2022). Así, conociendo este posible efecto adverso del contacto, futuros estudios podrían enfocarse en las variables moderadoras que mitiguen este efecto del contacto, por ejemplo, realzando la necesidad del cambio social o el grado de legitimización del sistema de relaciones entre clases sociales.

La variable de control, justificación de diferencias entre clases sociales, por parte de las personas de la CSSB, no

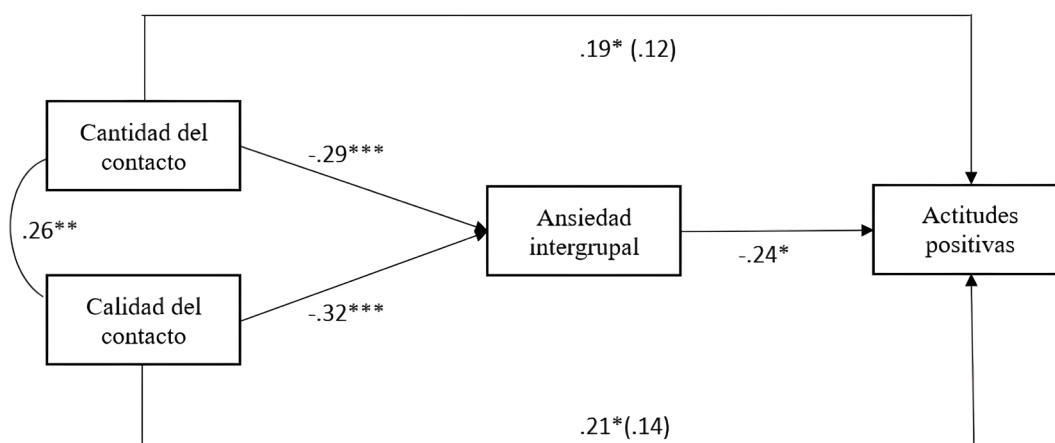


Figura 2. Actitud de la CSSB hacia la CSSA

Se presentan coeficientes estandarizados del modelo hipotetizado. Entre paréntesis se incluyen los coeficientes tras incluir al mediador.
*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$.

mostró relación con la cantidad o calidad del contacto, las actitudes o ansiedad hacia la CSSA. Asimismo, la media de la justificación de las diferencias (1.90) estuvo bajo la mitad de la escala, por lo que las personas de CSSB percibirían mayoritariamente como injustas las diferencias entre las clases sociales alta y baja. Así, puede que en la justificación del sistema no haya un rol primordial en el presente estudio. No obstante, estas interpretaciones deben ser tomadas con cautela ya que se basan en variables evaluadas con un ítem (solo la calidad del contacto fue medida con dos). Aunque la justificación del sistema no habría sido preponderante en este estudio, de todas formas, es una variable a considerar en los estudios sobre contacto intergrupal entre grupos desventajados y aventajados. Así, futuros estudios deberían examinar formas para reducir posibles efectos adversos del contacto y la menor ansiedad hacia la CSSA, considerando que el contacto estará presente al ser parte de la vida en comunidad. Una opción podría ser potenciar variables que atenuarían el impacto del contacto sobre la justificación del sistema, tales como la idea que el sistema no es inevitable o que no se está completamente determinado por él (para una revisión, véase Jost, 2019).

En la asociación del contacto con las actitudes positivas y ansiedad intergrupal hacia la CSSA, no hubo una diferencia significativa entre la calidad y cantidad del contacto. Esto contrasta con la literatura que apoyaba un mayor efecto de la calidad (vs. cantidad) al explicar las actitudes evaluadas explícitamente (e.g., Prestwich, et al., 2008; Van Ryn et al., 2015). Una explicación tentativa sería que en la literatura los valores de la calidad del contacto no tienden a encontrarse en la mitad inferior de la escala (e.g., Prestwich, et al., 2008; Van Ryn et al., 2015), como ocurrió en nuestro estudio. Futuros estudios podrían abordar este punto comparando el efecto de diferentes niveles de la cantidad y calidad del contacto sobre las actitudes intergrupales.

Este estudio se basó en datos levantados transversalmente, y aunque no examina relaciones causales entre las variables, los resultados son consistentes con estudios experimentales sobre el efecto del contacto en las actitudes intergrupales (e.g. Bagci et al., 2018; Turner & Crisp, 2010; Vezzali et al., 2012). Pese a que se han realizado estudios ELSOC en diferentes años, no se identifica a los/as participantes, por lo tanto, no se sabe si la encuesta es respondida por las mismas personas, lo que impide análisis longitudinales que sustentarián relaciones causales.

Una limitación de este estudio es que consideramos la clase social subjetiva, la que podría diferir de la objetiva establecida a partir del ingreso económico, el nivel educativo y el estatus laboral. Estudios han reportado correlaciones moderadas y bajas entre la clase social subjetiva y la objetiva (e.g., Adler et al., 2000; Cohen et al., 2008; Kraus et al., 2011; Tan et al., 2020). Consistentemente, en la base de datos provista por COES, la educación e ingreso mensual explican un bajo porcentaje de la variable clase social subjetiva (las opciones de respuesta en la pregunta por el trabajo no permiten establecer una relación con respecto al estatus, la valoración social de este, por lo que no fue utilizado para predecir la clase social). Al reanalizar los datos considerando los ingresos económicos familiares mensuales o nivel educacional para establecer la clase social objetiva

va baja, en ambos casos el contacto predijo las actitudes positivas hacia la CSSA con la mediación de la ansiedad intergrupal (véase el material suplementario). No obstante, esta evaluación objetiva es una estimación limitada, por lo que los presentes resultados deben interpretarse como clase social subjetiva, no siendo directamente extensibles a la clase social objetiva.

Otra limitación es la no inclusión de la percepción desde la CSSA hacia la CSSB, lo que no permite una comprensión más integral del modelo mediacional del presente estudio. Esto es relevante por dos motivos. Primero porque la visión entre clases sociales difiere: la clase alta tiende a ser percibida como competente y admirada, mientras que la clase baja con escasez de ambas dimensiones (Urbiola et al., 2022; Vázquez & Lois, 2020). Segundo porque mientras las actitudes positivas desde la CSSB hacia la CSSA pueden tener consecuencias negativas como el desistimiento de acciones colectivas por un cambio social, el contacto positivo desde las clases altas hacia las bajas podría fortalecer estas acciones (Di Bernardo et al., 2019; Pettigrew, 2010).

Como se mencionó, no se incluyó la CSSA por su bajo número de respuestas. Esta CSSA no se examinó en conjunto con la clase media-alta (lo que habría permitido aumentar la muestra), porque no necesariamente representarían la misma identidad al diferir en aspectos relevantes para la constitución de esta identidad, tales como el acceso al empleo formal, y la asistencia a centros educativos y de salud no estatales, aplicándose la misma lógica para no analizar en conjunto la CSSB con la media-baja (Libertad y Desarrollo, 2019).

Una tercera limitación se basa en la muestra utilizada. La encuesta ELSOC es representativa de la población urbana chilena, mientras que la muestra usada en el presente estudio no (fue de una mayor edad y de diferente proporción de mujeres, y clases sociales que la muestra total de ELSOC, véase el material suplementario).

Una cuarta limitación radica en la medición con un ítem de las variables del estudio, excepto la calidad del contacto, lo que no permite calcular su confiabilidad. Puede que esto explique la no significancia de correlaciones entre la orientación a la dominancia y las actitudes hacia la CSSA, que sería esperable de acuerdo con estudios anteriores (Levin et al., 2002). No obstante, mediciones con un ítem para el contacto y las actitudes intergrupales han mostrado resultados similares a las realizadas con más ítems (Ang & Eisend, 2018; Pettigrew & Tropp, 2006). Así, las limitaciones del presente estudio no necesariamente invalidarían los resultados, sino que lleva a interpretarlos con cautela, en particular al extrapolárlas a otro tipo de muestras.

Pese a estas limitaciones, este estudio extiende un modelo de mediación a un nuevo ámbito relacional entre grupos aventajados y desventajados, las clases sociales, en un contexto de desigualdad social como el que caracteriza a la sociedad chilena.

Agradecimientos

Agradecemos al Centro de Estudios sobre Conflictos y Cohesión Social la puesta a disposición de los datos.

Referencias

- 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*(6), 586-592. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.19.6.586>
- Ahmed, S. (2017). News media, movies, and anti-Muslim prejudice: Investigating the role of social contact. *Asian Journal of Communication, 27*(5), 536-553. <https://doi.org/10.1080/01292986.2017.1339720>
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Addison-Wesley.
- Ang, L., & Eisend, M. (2018). Single versus multiple measurement of attitudes: A meta-analysis of advertising studies validates the single-item measure approach. *Journal of Advertising Research, 58*(2), 218-227. <https://doi.org/10.2501/JAR-2017-001>
- Bagci, S. C., Piyale, Z. E., Bircek, N. I., & Ebcim, E. (2018). Think beyond contact: Reformulating imagined intergroup contact theory by adding friendship potential. *Group Processes & Intergroup Relations, 21*(7), 1034-1052. <https://doi.org/10.1177/1368430217690237>
- Barozet, E., Contreras, D., Espinoza, V., Gayo, M., & Méndez, M. L. (2021). *Clases medias en tiempos de crisis: Vulnerabilidad persistente, desafíos para la cohesión y un nuevo pacto social en Chile*. Cepal.
- Binder, J., Zagefka, H., Brown, R., Funke, F., Kessler, T., Mummenthey, A., Maquil, A., Demoulin, S., & Leyens, J. P. (2009). Does contact reduce prejudice or does prejudice reduce contact? A longitudinal test of the contact hypothesis among majority and minority groups in three European countries. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(4), 843-856. <https://doi.org/10.1037/a0013470>
- Çakal, H., Halabi, S., Cazan, A.-M., & Eller, A. (2021). Intergroup contact and endorsement of social change motivations: The mediating role of intergroup trust, perspective-taking, and intergroup anxiety among three advantaged groups in Northern Cyprus, Romania, and Israel. *Group Processes & Intergroup Relations, 24*(1) 48-67. <https://doi.org/10.1177/1368430219885163>
- Çakal, H., Hewstone, M., Schwar, G., & Heath, A. (2011). An investigation of the social identity model of collective action and the 'sedative' effect of intergroup contact among Black and White students in South Africa. *British Journal of Social Psychology, 50*, 606-627. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.2011.02075.x>
- Carmona-Halty, M., Navas, M., & Rojas-Paz, P. (2018). Percepción de amenaza exogrupal, contacto intergrupal y prejuicio afectivo hacia colectivos migrantes latinoamericanos residentes en Chile. *Interciencia, 43*(1), 23-27. https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2018/01/23-CARMONA-43_1.pdf
- Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). (2020). *Estudio Longitudinal Social de Chile, Tercera Ola (ELSOC_W02_v2.00)*. Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES).
- Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J., & Turner, R. B. (2008). Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. *Health Psychology, 27*(2), 268-274. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.27.2.268>
- De Coninck, D., Rodríguez-de-Dios, I., & d'Haenens, L. (2021). The contact hypothesis during the European refugee crisis: Relating quality and quantity of (in)direct intergroup contact to attitudes towards refugees. *Group Processes & Intergroup Relations, 24*(6), 881-901. <https://doi.org/10.1177/1368430220929394>
- Di Bernardo, G. A., Vezzali, L., Stathi, S., McKeown, S., Cocco, V. M., Saguy, T., & Dixon, J. (2019). Fostering social change among advantaged and disadvantaged group members: Integrating intergroup contact and social identity perspectives on collective action. *Group Processes & Intergroup Relations, 24*(1) 26-47. <https://doi.org/10.1177/1368430219889134>
- Dixon, J., Durrheim, K., Thomae, M., Tredoux, C., Kerr, P., & Quayle, M. (2015). Divide and rule, unite and resist: Contact, collective action and policy attitudes amongst historically disadvantaged groups. *Journal of Social Issues, 71*, 576-596. <https://doi.org/10.1111/josi.12129>
- Dovidio, J. F., Love, A., Schellhaas, F. M. H., & Hewstone, M. (2017). Reducing intergroup bias through intergroup contact: Twenty years of progress and future directions. *Group Processes & Intergroup Relations, 20*(5), 606-620. <https://doi.org/10.1177/1368430217712052>
- Du, G., & Lyu, H., & Li, X. (2020). Social class and subjective well-being in Chinese adults: The mediating role of present fatalistic time perspective. *Current Psychology, 41*, 5412-5419. <https://doi.org/10.1007/s12144-020-01058-8>
- Euteneuer, F. (2014). Subjective social status and health. *Current Opinion in Psychiatry, 27*(5), 337-343. <https://doi.org/10.1097/YCO.0000000000000083>
- Frølund, T. J. P. (2012). How does intergroup contact generate ethnic tolerance? The contact hypothesis in a Scandinavian context. *Scandinavian Political Studies, 35*(2), 159-178. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9477.2011.00282.x>
- González, R., Sirlopú, D., & Kessler, T. (2010). Prejudice among Peruvians and Chileans as a function of identity, intergroup contact, acculturation preferences and intergroup emotions. *Journal of Social Issues, 66*(4), 803-824. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2010.01676.x>
- Hewstone, M., Cairns, E., Voci, A., Paolini, S., McLernon, F., Crisp, R. J., Niens, U., & Craig, J. (2005). Intergroup contact in a divided society: Challenging segregation in Northern Ireland. In D. Abrams, J. M. Marques, & M. A. Hogg (Eds.), *The social psychology of inclusion and exclusion* (pp. 265-292). Psychology Press.
- Hutchison, P., & Rosenthal, H. (2011). Prejudice against Muslims: Anxiety as a mediator between intergroup contact and attitudes, perceived group variability and behavioural intentions. *Ethnic and Racial Studies, 34*(1), 40-61. <https://doi.org/10.1080/01419871003763312>
- Islam, M. R., & Hewstone, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*(6), 700-710. <https://doi.org/10.1177/0146167293196005>
- Jost, J. T. (2019). A quarter century of system justification theory: Questions, answers, criticisms, and societal applications. *British Journal of Social Psychology, 58*, 263-314. <https://doi.org/10.1111/bjso.12297>
- 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), 1-27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jost, J. T., Pelham, B. W., Sheldon, O., & Ni Sullivan, B. (2003). Social inequality and the reduction of ideological dissonance on behalf of the system: Evidence of enhanced system justification among the disadvantaged. *European Journal of Social Psychology, 33*(1), 13-36. <https://doi.org/10.1002/ejsp.127>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2011). Social class as culture: The convergence of resources and rank in the social realm. *Current Directions in Psychological Science, 20*(4), 246-250. <https://doi.org/10.1177/0963721411414654>
- Levin, S., Federico, C. M., Sidanius, J., & Rabinowitz, J. L. (2002). Social dominance orientation and intergroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*(2), 144-157. <https://doi.org/10.1177/0146167202228002>
- Levin, S., van Laar, C., & Sidanius, J. (2003). The effects of ingroup and outgroup friendships on ethnic attitudes in college: A longitudinal study. *Group Processes and Intergroup Relations, 6*(1), 76-92. <https://doi.org/10.1177/1368430203006001013>

- Libertad y Desarrollo. (2019, 22 de mayo). LYD propone una redefinición de la clase media. <https://lyd.org/centro-de-prensa/noticias/2019/05/lyd-propone-una-redefinicion-de-la-clase-media/>
- Manstead, A. (2018). The psychology of social class: How socio-economic status impacts thought, feelings, and behaviour. *The British Journal of Social Psychology*, 57(2), 267-291. <https://doi.org/10.1111/bjso.12251>
- McKeown, S., & Dixon, J. (2017). The “contact hypothesis”: Critical reflections and future directions. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(1) 1-13. <https://doi.org/10.1111/spc3.12295>
- Navarro Carrillo, G., Valor Segura, I., & Moya, M. (2018). Clase social y bienestar subjetivo: El rol mediador de la incertidumbre emocional. *Behavioral Psychology/Psicología Conductual*, 26(3), 457-472. https://www.behavioralpsycho.com/wp-content/uploads/2018/12/04_Navarro_26-3oa.pdf
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). (2022). *Income inequality*. <https://doi.org/10.1787/459aa7f1-en>
- Pettigrew, T. F. (2010). Commentary: South African contributions to the study of intergroup relations. *Journal of Social Issues*, 66(2), 417-430. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.2010.01653.x>
- Pettigrew, T. F., & Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(5), 751-783. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.751>
- Prestwich, A., Kenworthy, J. B., Wilson, M., & Kwan-Tat, N. (2008). Differential relations between two types of contact and implicit and explicit racial attitudes. *British Journal of Social Psychology*, 47, 575-588. <https://doi.org/10.1348/014466607X267470>
- R Core Team (2020). R: A language and environment for statistical computing. R foundation for statistical computing, Vienna, Austria. 2014. R version 3.5.1. (2018-07-02).
- Reimer, N. K., Kamble, S. V., Schmid, K., & Hewstone, M. (2020). Intergroup contact fosters more inclusive social identities. *Group Processes & Intergroup Relations*, 25(1), 133-157. <https://doi.org/10.31234/osf.io/zcgwt>
- Reimer, N. K., & Sengupta, N. K. (2022). Meta-analysis of the “ironic” effects of intergroup contact. *Journal of Personality and Social Psychology*, 124(2), 362-380. <https://doi.org/10.1037/pspi0000404>
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (2000). An integrated threat theory of prejudice. En S. Oskamp (Ed.), *The Claremont Symposium on Applied Social Psychology. Reducing prejudice and discrimination* (pp. 23-45). Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Stephan, W. G., Ybarra, O., Martínez, C. M., Schwarzwald, J., & Tur-Kaspa, M. (1998). Prejudice toward immigrants to Spain and Israel: An integrated threat theory analysis. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 29(4), 559-576. <https://doi.org/10.1177/0022022198294004>
- Tan, J. J. X., Kraus, M. W., Carpenter, N. C., & Adler, N. E. (2020). The association between objective and subjective socioeconomic status and subjective well-being: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 146(11), 970-1020. <https://doi.org/10.1037/bul0000258>
- Tang, B. W., & Tan, J. J. X. (2022). Subjective social class and life satisfaction: The role of class consistency and identity uncertainty. *Asian Journal of Social Psychology*, 25, 60-74. <https://doi.org/10.1111/ajsp.12488>
- Techakesari, P., Barlow, F. K., Hornsey, M. J., Sung, B., Thai, M., & Chak, J. L. Y. (2015). An investigation of positive and negative contact as predictors of intergroup attitudes in the United States, Hong Kong, and Thailand. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 46(3), 454-468. <https://doi.org/10.1177/0022022115570313>
- Turner, R. N., & Crisp, R. J. (2010). Imagining intergroup contact reduces implicit prejudice. *British Journal of Social Psychology*, 49, 129-142. <https://doi.org/10.1348/014466609X419901>
- Turner, R. N., Hewstone, M., & Voci, A. (2007). Reducing explicit and implicit outgroup prejudice via direct and extended contact: The mediating role of self-disclosure and intergroup anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(3), 369-388. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.3.369>
- Turner, R. N., West, K., & Christie, Z. (2013). Outgroup trust, intergroup anxiety, and out-group attitude as mediators of the effect of imagined intergroup contact on intergroup behavioral tendencies. *Journal of Applied Social Psychology*, 43, 196-205. <https://doi.org/10.1111/jasp.12019>
- United Nations Development Programme (UNDP). (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. UNDP. <https://www.undp.org/es/chile/publications/desiguales-origenes-cambios-y-desafios-de-la-brecha-social-en-chile>
- United Nations Development Programme (UNDP). (2021). Regional human development report 2021. *Trapped: High inequality and low growth in Latin America and the Caribbean*. <https://www.latinamerica.undp.org>
- Urbiola, A., Navas, M., Carmona, C., & Willis, G. B. (2022). Social class also matters: The Effects of social class, ethnicity, and their interaction on prejudice and discrimination toward Roma. *Race and Social Problems*. Publicación anticipada en línea. <https://doi.org/10.1007/s12552-022-09368-1>
- Van Ryn, M., Hardeman, R., Phelan, S. M., Burgess, D. J., Dovidio, J. F., Herrin, J., Burke, S., Nelson, D., Perry, S., Yeazel, M., & Przedworski, J. M. (2015). Medical school experiences associated with change in implicit racial bias among 3547 students: A medical student Changes Study report. *Journal of General Internal Medicine*, 30, 1748-1756. <https://doi.org/10.1007/s11606-015-3447-7>
- Vázquez, A., & Lois, D. (2020). Prejudice against members of a ridiculed working-class group. *British Journal of Social Psychology*, 59, 992-1017. <https://doi.org/10.1111/bjso.12373>
- Vezzali, L., Capozza, D., Stathi, S., & Giovannini, D. (2012). Increasing outgroup trust, reducing infrahumanization, and enhancing future contact intentions via imagined intergroup contact. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48(1), 437-440. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2011.09.008>
- Voci, A., & Hewstone, M. (2003). Intergroup contact and prejudice toward immigrants in Italy: The mediational role of anxiety and the moderational role of group salience. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6(1), 37-52. <https://doi.org/10.1177/1368430203006001011>
- World Bank. (2022). Gini index. <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>