

LA JUSTIFICACIÓN DEL SISTEMA ECONÓMICO Y SU RELACIÓN CON LA ORIENTACIÓN A LA DOMINANCIA SOCIAL

L. Jaume, E. Etchezahar y N. Cervone

Luis Carlos Jaume y Edgardo Daniel Etchezahar son Licenciados en Psicología e Investigadores de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires. Nélide Cervone es Directora del Proyecto de Investigación UBACyT, en el cual se enmarca este trabajo, y Decana de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires.

Introducción

La teoría de la justificación del sistema señala que los seres humanos poseen una tendencia psicológica a racionalizar el statu quo, percibiéndolo como justo, bueno, legítimo y deseable (Jost y Kay, 2005). Esa tendencia se expresa a través de la aprobación de diferentes sistemas de creencias tales como, la Ética Protestante del Trabajo, la Creencia en un Mundo Justo, las políticas conservadoras y, en particular, con la Orientación a la Dominancia Social (Jost, Blount, Pfeffer, y Hunyadi, 2003; Jost y Burgess, 2000; Jost, Glaser, Kruglanski y Sullo-way, 2003; Jost y Thompson, 2000).

Según Jost y Kay (2005), desde una perspectiva sociológica, se ha considerado a la justificación del sistema como un fenómeno a través del cual los miembros de los grupos dominantes difunden ideas que justifican y mantienen su poder en la sociedad (Gramsci, 1975/1999; Marx y Engels, 1846/1991; Sidanius y Pratto, 1999). De esta manera, las ideologías que justifican al sistema son diseminadas por el grupo dominante, dando cuenta del para qué del interés en mantener las jerarquías sociales. Sin embargo, Wakslak, Jost, Tyler y Chen (2007) explican que esta perspectiva es incompleta por dos razones: en primer lugar, diversos estudios demostraron que, más allá de la clase social a la que pertenezca, un individuo pueden apoyar o no ideologías igualitarias (Barreiro y Castorina, 2005; Tyler, Boeckmann, Smith y Huo, 1997; Tyler y Smith, 1998). En segundo lugar, la justificación del sistema no necesi-

riamente es una actividad consciente, realizada de forma activa y deliberada con el objetivo de conservar el poder, sino que es un producto motivacional, el cual puede ser impulsado por los beneficios psicológicos que ofrece al individuo, como el aumento del bienestar subjetivo, la sensación de percibir el mundo como ordenado y controlable o el mantenimiento de la autoestima (Jost y Hunyady, 2002, 2005). En este sentido, la justificación del sistema es considerada como parcialmente responsable de la internalización del sentimiento de inferioridad entre los miembros de los grupos menos favorecidos en la sociedad (Jost, Banaji y Nosek, 2004). Por ejemplo, la aprobación de la ideología meritocrática se asocia con una satisfacción económica transclasista, puesto que los individuos ya sean ricos o pobres sienten que mejoran su calidad de vida esforzándose (Jost, Pelham, Sheldon y Sullivan, 2003). Otros beneficios psicológicos de la justificación ideológica de la desigualdad son que se asocia a la reducción de la indignación moral y otras formas de angustia emocional, junto con la renuencia a involucrarse en conductas destinadas a ayudar a los desfavorecidos (Jost y Banaji, 1994). Además, conlleva una menor preocupación sobre la evolución económica de la desigualdad y, relacionado con esto, mayor felicidad y satisfacción con la vida (Napier y Jost, 2008).

De los sistemas sociales contemporáneos, quizás en el que se percibe la justificación con mayor claridad es el económico, debido a que todas las sociedades se construyen en torno a la distribución de sus recursos materiales (Jost y Banaji, 1994). Para evaluar este fenómeno, Jost y Thompson (2000) desarrollaron la escala de Justificación del Sistema Económico (en adelante ESJ). En su formulación original, la escala ESJ estaba compuesta por 22 ítems agrupados en una única dimensión o constructo, que mostró una fiabilidad promedio de .84 a través de 4 muestras diferentes. Luego de la construcción de la escala, se vislumbraron relaciones positivas con medidas de mitos legitimados, ética protestante del trabajo, creencia en un mundo justo, mientras que presentó una relación negativa con políticas que tratan de promover la igualdad social (Jost et al., 2002). Asimismo, se demostró que la escala ESJ se asociaba con la Orientación a la Dominancia Social (Jost y Thompson, 2000). Esta, se define como el deseo por establecer y mantener la jerarquía social, reflejado en la subordinación de grupos percibidos como inferiores a los superiores (Sidanius y Pratto, 1999, 2004).

La Orientación a la Dominancia Social está enmarcada dentro de la Teoría de la Dominancia Social. Pratto, Sidanius, Stallwarth y Malle (1994) formularon esta teoría para expresar el deseo de los individuos por establecer y mantener la jerarquía social y la subordinación de ciertos grupos sociales a otros.

Una de las características principales de esta teoría es que propone una estructura trimórfica de las jerarquías sociales compuesta por los sistemas que corresponden a la edad, al género y a un sistema de rela-

ciones intergrupales arbitrarias (Sidanius y Pratto, 1999). La estructura trimórfica se refiere a que la edad y el género son constantes en todas las sociedades, ya que Sidanius y Pratto (1994) observaron que estas dos variables producen una asimetría jerárquica en todas partes (el hombre tiene mayor jerarquía que la mujer, y los mayores de edad tienen más jerarquía que los menores de edad). Por otra parte, el sistema de relaciones intergrupales arbitrarias hace alusión a una serie de divisiones arbitrarias como son: la raza, etnia, la cultura, la religión, la nación, la orientación política, la clase social y todos los elementos que puedan caracterizar las tensiones entre grupos dentro de una determinada sociedad (Sidanius et al., 1994; Sidanius, Pratto y Brief, 1995; Pratto y Brief, 1995; Pratto, Stallworth y Sidanius, 1997; Sidanius y Pratto, 1999; Sidanius, Levin, Liu y Pratto, 2000; Silván-Ferrero y Bustillos, 2007).

Para poder evaluar las diferencias individuales en este constructo y observar los fenómenos anteriormente detallados, los autores (Sidanius y Pratto, 1994) elaboraron la escala de la Orientación a la Dominancia Social (SDO). En su formulación original, la escala SDO estaba compuesta por 14 ítems agrupados en una única dimensión o constructo, que mostró una fiabilidad promedio de .83 a través de 13 muestras diferentes (Pratto et al., 1994), a partir de dicha escala se añadieron nuevos ítems hasta obtener una versión de 16 ítems con una fiabilidad de .91 (Pratto et al., 1994), siendo la más utilizada en la actualidad.

Por otro lado, la teoría de la dominancia social sostiene que las estructuras de desigualdad social tienden a reforzarse a través de un mecanismo psicológico (SDO) en los individuos favorables hacia este tipo de estructuras (Silván-Ferrero y Bustillos, 2007). En este sentido, la Orientación a la Dominancia Social es un elemento clave para entender el fenómeno de la justificación del sistema puesto que a través de la misma se sostienen los mitos legitimados que permiten justificar o no el sistema (Pratto et al., 1994, Sidanius, Liu, Pratto y Shaw, 1994; Sidanius, Pratto y Bobo, 1994; Jost y Thompson, 2000). Estos mitos legitimados propuestos son el socialismo, el multiculturalismo, los derechos humanos, la ética protestante, el universalismo, el nacionalismo, el sexismo, el clasismo y el racismo. La influencia de éstos en la justificación del sistema de igualdad-desigualdad variará de unos individuos a otros, independientemente de su grupo social.

De esta manera, la Orientación a la dominancia social proporciona un marco sobre el cual la justificación del sistema económico se asienta, a partir de una predisposición individual hacia las relaciones intergrupales jerárquicas y no igualitarias (Jost, Banaji y Nosek, 2004). Es decir, se supone que individuos con un alto nivel en orientación a la dominancia social deberían tender más a la justificación del sistema (por ejemplo al económico) que los individuos con bajo nivel. De esta manera, la relación entre estas variables se puede pensar tanto de forma conceptual

como causal y la orientación a la dominancia social puede ser un buen indicador de que el individuo va a tender a justificar o no el sistema.

El objetivo principal de este trabajo fue analizar si la orientación a la dominancia social se asocia con la justificación del sistema económico en una muestra de estudiantes universitarios de la Ciudad autónoma de Buenos Aires.

Método

Participantes

Se trabajó sobre la base de un diseño no experimental, de tipo transversal. La muestra fue no probabilística, intencional, compuesta por 449 estudiantes universitarios (63,8% mujeres), con un rango etario de 18 a 42 años ($X: 22,4$; $DT: 3.21$).

Medidas

Los datos fueron recolectados a través de un instrumento de evaluación de índole autoadministrable, asegurando el anonimato de los participantes. El mismo estuvo compuesto por:

Escala de justificación del sistema económico (ESJ): se utilizó una versión reducida de la escala original, adaptada y validada al contexto argentino (Jaume, 2011). La misma está compuesta por 7 ítems, agrupados en una única dimensión, que en su conjunto conforman al constructo ESJ ($\alpha = .83$). El formato de respuesta es de tipo Likert con cinco anclajes en función del grado de acuerdo, siendo 1 "Completamente en desacuerdo" y 5 "Completamente de acuerdo".

Escala de Orientación a la Dominancia Social (SDO): se trabaja con una versión de la escala, adaptada y validada al contexto argentino (Prado-Gascó, Etchezahar, Jaume y Biglieri, 2011) de la versión original (Pratto, Sidanius, Stallworth y Malle, 1994; Sidanius y Pratto, 1999). La misma contempla las recomendaciones para su utilización realizadas por Jost y Thompson (2000) y se compone de 10 ítems agrupados en las dimensiones Dominancia grupal y Oposición a la igualdad, que en su conjunto conforman al constructo SDO ($\alpha = .84$). El formato de respuesta es de tipo Likert con cinco anclajes, en función del grado de acuerdo de los participantes, siendo 1= Completamente en desacuerdo y 5 = Completamente de acuerdo.

Variables socio-demográficas: se desarrolló un cuestionario *ad-hoc* para recabar este tipo de información. Las variables consideradas para este estudio fueron el sexo y la edad de los participantes.

Procedimiento

Se utilizó un instrumento de carácter autoadministrable y anónimo, garantizando la confidencialidad de las respuestas. Los sujetos fueron invitados a participar de la investigación de forma voluntaria, solicitando

su consentimiento. Asimismo, se les hizo saber que los datos derivados de esta investigación se utilizarían con fines exclusivamente académico-científicos, bajo la Ley Nacional 25.326 de protección de los datos personales.

Resultados

Inicialmente, se procedió a analizar la escala ESJ, luego la SDO y finalmente se realizó una correlaciones entre las variables, con la finalidad de cumplimentar con el objetivo principal de este trabajo.

Se analizaron la totalidad de los ítems que componen en su conjunto a la escala ESJ, para evaluar su aportación a la escala total (Tabla 1).

Tabla 1
Media (X), desviación típica (dt), correlación ítem-total (r_{jx}) y alfa de Cronbach si se elimina el elemento (α_{-x}) de la escala ESJ

Ítems	X	Dt	r_{jx}	α_{-x}
ESJ1. Si la gente trabaja duro, consigue casi siempre lo que quiere	2,48	1,1	.42	.80
ESJ2. La mayoría de la gente que no progresa en nuestra sociedad no debería culpar al sistema: ellos son los únicos culpables	2,65	1,1	.59	.77
ESJ3. La brecha entre clases sociales refleja las diferencias en el orden natural de las cosas	2,64	0,7	.39	.81
ESJ4. La posición económica de las personas es un producto de sus logros	2,57	0,9	.65	.76
ESJ5. Si alguien se esfuerza lo suficiente, puede ascender en la escala social	2,46	0,9	.65	.76
ESJ6. Hay mucha gente que es pobre porque no le gusta trabajar	2,58	1,1	.60	.77
ESJ7. Es bueno tener un sistema económico que premie a los que se esfuerzan	2,44	1,2	.50	.79

Una vez observado que todos los ítems contribuían a la escala total ESJ, se procedió a realizar un análisis factorial confirmatorio (en adelante AFC) para corroborar la validez de constructo de la escala (Tabla 2). Para la interpretación del análisis se utilizó como método de estimación

el de máxima verosimilitud (ML), como también la corrección del estadístico χ^2 (Satorra y Bentler, 1988) a través de la estimación robusta de Satorra-Bentler (S-B). La información referente al ajuste de los datos a ambos modelos que se presenta a continuación, tuvo en cuenta las sugerencias de Hu y Bentler (1999), considerando la distribución χ^2 y sus grados de libertad (con estimación ML), la corrección S-B χ^2 y sus grados de libertad (estimación robusta) y el ratio entre S-B χ^2 y sus grados de libertad, siendo aceptables los valores inferiores a cinco (Bentler, 2007). Se presentan además el *Non Normed Fit Index* (NNFI), *Comparative Fit Index* (CFI) y el *Bollen's Incremental Fit Index* (IFI) siendo indicadores de un buen ajuste los valores superiores a .90 (Maccallum y Austin, 2000). Además se consideró el *Root mean-square error of approximation* (RMSEA), pudiéndose aceptar como indicador de un ajuste adecuado puntuaciones menores a .08 (Browne y Cudeck, 1993).

Tabla 2
AFC de la escala ESJ

	$\chi^2(g)^*$	S-B $\chi^2(g)^*$	Δ S-B $\chi^2(g)$	NNFI	CFI	IFI	RMSEA
ESJ	73.69 (14)	63.36 (14)	4,52	.90	.93	.93	.041

*. $p < .001$

Al confirmar que el modelo testeado presentaba un ajuste adecuado a los datos para la escala ESJ, se procedió a evaluar la escala SDO siguiendo el mismo procedimiento que con la escala ESJ. Se analizaron la totalidad de los ítems que componen en su conjunto a la escala SDO, para evaluar su aporte a la escala total (Tabla 3).

Una vez observado que todos los ítems contribuían a la escala total SDO, se procedió a realizar un análisis factorial confirmatorio (en adelante AFC) para corroborar la validez de constructo de la escala (Tabla 4).

Tabla 3
Media (X), desviación típica (dt), correlación ítem-total (r_{ix}) y alfa de Cronbach si se elimina el elemento (α.-x) de la escala SDO

Ítems	X	Dt	r _{ix}	α.-x
SDO1. Para salir adelante en la vida, algunas veces es necesario pasar por encima de otros grupos de personas	2,14	1,34	.39	.80
<i>SDO2. Habría menos problemas si tratáramos a los diferentes grupos de manera más igualitaria</i>	1,63	0,95	.50	.79
SDO3. Los grupos superiores deberían dominar a los grupos inferiores	1,40	0,85	.55	.79
<i>SDO4. La igualdad entre grupos de personas debería ser nuestro ideal</i>	1,60	1,05	.55	.78
SDO5. Es normal que haya grupos superiores y grupos inferiores	2,95	1,43	.34	.81
<i>SDO6. Se debe aumentar la igualdad social</i>	1,44	0,86	.58	.78
SDO7. Probablemente es bueno que ciertos grupos estén en una posición superior y otros en una posición inferior	2,30	1,25	.49	.79
<i>SDO8. Debemos luchar por conseguir ingresos más igualitarios para todos</i>	1,61	1,02	.56	.78
SDO9. Los grupos inferiores deberían mantenerse en su posición	1,61	1,02	.57	.78
<i>SDO10. Sería deseable que todos los grupos fueran iguales</i>	1,84	1,12	.47	.79

*. Los ítems invertidos se presentan en itálica

Tabla 4
AFC de la escala SDO

	X ² (gl)*	S-B X ² (gl)*	ΔS-B X ² (gl)	NNFI	CFI	IFI	RMSEA
SDO	259.2 ₍₃₄₎	124,7 ₍₃₄₎	3,67	.92	.94	.94	.064

*. $p < .001$

Al confirmar que el modelo testeado presentaba un ajuste adecuado a los datos para la escala SDO, se procedió a evaluar la confiabilidad de ambas escala, ESJ y SDO, a través del índice alfa de Cronbach (Tabla 5) obteniendo resultados adecuados ($\alpha > .70$) (Hair, Black, Babin y Anderson, 2010). Posteriormente, con la finalidad de observar el grado de asociación entre la ESJ y la SDO, se llevó a cabo una correlación entre ambas (Tabla 5).

Tabla 5
Confiabilidad y asociación de las escalas ESJ y SDO

	α	1	2
1. ESJ	.80	-	
2. SDO	.84	.44**	-

**. $p < .01$

Como se observa en la Tabla 5, se halló una asociación estadísticamente significativa y positiva entre la ESJ y la SDO.

Conclusión

Este estudio tenía como principal objetivo observar si la Justificación del Sistema Económico (ESJ) se hallaba asociada a la Orientación a la Dominancia Social (SDO). Inicialmente, se procedió a analizar los ítems de cada una de las escalas para testear la validez y confiabilidad de las medidas a utilizar. Luego de corroborar que todos los ítems contribuían al constructo que representaban, se arribó al objetivo central de este trabajo, dando cuenta que ambos constructos se encuentran asociados (Tabla 5). Según Jost y Thompson (2000), la asociación entre ESJ y SDO se explica porque ambas refieren, en mayor o menor medida, a formas de justificar el sistema. Esto se visualiza en que la teoría de la dominancia social propone una tendencia a jerarquizar las relaciones intergrupales la cual se encuentra relacionada con la justificación del sistema económico en su forma meritocrática.

Asimismo, tanto la orientación a la dominancia social como la justificación del sistema económico, si bien conforman mitos legitimados a nivel de la estructura social, puede observarse en el plano individual como operan de manera conjunta (Jost y Thompson, 2000). La aceptación individual de tales mitos legitimados desde una perspectiva psicológica, da cuenta de una subestructura motivacional a nivel individual desde la cual se aceptará en mayor o menor medida tales mitos (Jost et al.,

2003). De acuerdo con Jost (2006) la subestructura motivacional refiere a las necesidades, objetivos y motivos psicosociales a nivel individual, sostenidos por un marco ideológico a través de contenidos discursivos. Esta subestructura está compuesta de motivaciones epistémicas (e.g. la necesidad de cierre cognitivo, la necesidad de cognición y la necesidad de evaluar), motivaciones existenciales (e.g. la negación de la ansiedad de muerte, gestión de amenazas y el hacer frente al disgusto emocional), y motivaciones relacionales (e.g. la socialización política, la identificación social y la justificación del grupo). De acuerdo a lo expuesto, estas subestructuras motivacionales serían moduladoras de la tendencia a la justificación del sistema que, en este estudio, se evidencia a partir de la ESJ y la SDO.

Finalmente, consideramos que es necesario continuar analizando las diversas formas de justificación del sistema como la creencia en un mundo justo, la ideología meritocrática, los valores sociales y la ética protestante del trabajo, con la finalidad de analizar el grado de asociación entre los constructos. Asimismo, resulta relevante poder avanzar en la discriminación de las tres subestructuras motivacionales planteadas por Jost, Banaji y Nosek (2004), las cuáles permitirían dar cuenta de la independencia de las diferencias individuales por sobre las estructuras ideológicas discursivas a nivel macrosocial.

Referencias

- Barreiro, A. y Castorina, J. A. (2005): Las creencias en el mundo justo: ¿un invariante cognitivo o una apropiación social? *Psicología da Educação*, 21, 2, 103-122.
- Bentler, P. (2007): On tests and indices for evaluating structural models. *Personality and Individual Differences*, 42, 825–829.
- Browne, M.W. y Cudeck, R. (1993): Alternative ways of assessing model fit. En: Bollen, K.A. y Long, J.S. (Eds.) *Testing Structural Equation Models*. pp. 136–162. Beverly Hills: Sage.
- Gramsci, A. (1975/1999): *Cuadernos de la cárcel*. México: Era ediciones.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J. y Anderson, R.E. (2010). *Multivariate data analysis*. Pearson, NJ: Pearson Education.
- Hambleton, R.K. (1994): Guidelines for adapting educational and psychological tests: A progress report. *European Journal of Psychological Assessment*, 10(3), 229-244.
- Hambleton, R.K. (1996): Adapting tests for use in multiple languages and cultures. En J. Muñiz (Ed.), *Psicometría* (pp. 207-238). Madrid: Universitat.
- Hu, L. y Bentler, P.M. (1999): Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6, 1–55.
- Jost, J., Banaji, M. y Nosek, B. (2004): A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo. *Political Psychology*, 25, 6, 881–919.
- Jost, J.T. (2006): The end of the end of ideology. *American Psychologist*, 61, 651–670.

- Jost, J.T. y Banaji, M.R. (1994): The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.
- Jost, J.T., Blount, S., Pfeffer, J. y Hunyady, O. (2003): Fair market ideology: Its cognitive-motivational underpinnings. *Research in Organizational Behavior*, 25, 53-91.
- Jost, J.T. y Burgess, D. (2000): Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 293-305.
- Jost, J.T., Glaser, J., Kruglanski, A.W. y Sulloway, F. (2003): Exceptions that prove the rule: Using a theory of motivated social cognition to account for ideological incongruities and political anomalies. *Psychological Bulletin*, 129, 383–393.
- Jost, J.T. y Hunyady, O. (2002): The psychology of system justification and the palliative function of ideology. *European Review of Social Psychology*, 13, 111–153.
- Jost, J.T. y Hunyady, O. (2005): Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. *Current Directions in Psychological Science*, 14, 260–265.
- Jost, J.T. y Kay, A.C. (2005): Exposure to benevolent sexism and complementary gender stereotypes: Consequences for specific and diffuse forms of system justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88, 498-509.
- Jost, J.T., Pelham, B.W., Sheldon, O. y Sullivan, B.N. (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, 13-36.
- Jost, J.T. y Thompson, E.P. (2000): Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 209–232.
- MacCallum, R.C. y Austin, J.T. (2000): Applications of structural equation modeling in psychological research. *Annual Review of Psychology*, 51, 201–226.
- Marx, C. y Engels, F. (1846/1991): *La ideología alemana*. España: Ediciones de la Universidad de Valencia.
- Muñiz, J. y Hambleton, R.K. (2000): Adaptación de los tests de unas culturas a otras. *Metodología de las Ciencias del Comportamiento*, 2, 129-149.
- Napier, J.L. y Jost, J.T. (2008): Why are conservatives happier than liberals? *Psychological Science*, 19, 565-572.
- Prado-Gascó, V., Etchezahar, E., Jaume, L. y Biglieri, J. (2011): *Social Dominance Orientation: dimensionality of the scale in argentinean context using structural equation models*. Trabajo presentado en el 12th European Congress of Psychology, Estambul (Turquía).
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L.M. y Malle, B.F. (1994): Social Dominance Orientation: A Personality Variable Predicting Social and Political Attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 741-763.
- Satorra, A. y Bentler, P.M. (1988): Scaling corrections for chi-square statistics in covariance structure analysis. En American Statistical Association (Ed.), *1988 proceedings of the business and economics section* (pp. 308–318). Alexandria: American Statistical Association.
- Sidanius, J. y Pratto, F. (1999): *Social Dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. Cambridge: University Press.
- Sidanius, J. y Pratto, F. (2004): Social Dominance Theory: a new synthesis. En J. Jost y J. Sidanius, *Political Psychology* (pp. 315-332). Nueva York: Psychology Press.
- Tyler, T.R., Boeckmann, R.J., Smith, H.J. y Huo, Y.J. (1997): *Social justice in a diverse society*. Boulder, CO: Westview Press.

- Tyler, T.R. y Smith, H. (1998): Social justice and social movements. En *Handbook of Social Psychology*, D. Gilbert, S. Fiske y G. Lindzey (eds.), pp. 595–629. New York: McGraw-Hill.
- Wakslak, C., Jost, J.T., Tyler, T.R. y Chen, E. (2007). Moral outrage mediates the dampening effect of system justification on support for redistributive social policies. *Psychological Science*, 18, 267-274.

