

## Impacto de las variables de personalidad sobre la percepción de la pobreza

Joaquina Palomar Lever\* y Yessica Ivet Cienfuegos Martínez

Universidad Iberoamericana (México)

**Resumen:** La pobreza es un fenómeno que afecta a millones de personas en el mundo, sin embargo, son pocos los estudios que han investigado la manera como la gente percibe la pobreza y sus posibilidades de superarla. El presente estudio busca conocer la percepción que sujetos pobres y no pobres tienen sobre la pobreza y su relación con algunas variables de personalidad como el apoyo social percibido, la depresión, la autoestima, el *locus* de control, la motivación de logro, el bienestar subjetivo y las estrategias de afrontamiento. La muestra se constituyó por 918 sujetos, de los cuales 612 eran pobres y 306 no pobres. Los resultados permitieron observar que en general los sujetos perciben la pobreza como debida a factores estructurales. Asimismo, hubo diferencias significativas en algunas variables de personalidad, tanto en el grupo de pobres como en el de no pobres, de acuerdo con la percepción de las causas de la pobreza.

**Palabras clave:** Percepción de pobreza; pobres; no pobres; variables de personalidad.

**Title:** The impact of personality variables in poverty perception.

**Abstract:** Although poverty is a phenomenon that affects millions of people around the world, there are a small number of studies that have examined people's perception about poverty and the ways to overcome it. The purpose of this research was to study the perception that poor and non-poor people have about poverty, and also to study the relationship between the perception of poverty and psychological variables such as: perceived social support, depression, self-esteem, locus of control, achievement motivation, subjective well-being and coping. The sample was composed by 918 subjects; of which 612 were considered poor and 306 were non-poor. The results illustrate how participants perceive poverty as a consequence of structural factors. In both groups, there were statistical differences in some psychological variables according to the perceptions about the causes of poverty.

**Key words:** Poverty perception; poor; non-poor; psychological variables.

La pobreza es un fenómeno que afecta a millones de personas alrededor del mundo; son tales sus consecuencias que ha sido explorada desde diferentes perspectivas teóricas y metodológicas. Autores como De Vos y Garner (1991), Castellanos (1999) y posteriormente Clark y Sison (2003), indican que las definiciones de pobreza pueden clasificarse en tres: absoluta, relativa y subjetiva. De acuerdo con la objetiva, es pobre quien se encuentra por debajo de la línea de la pobreza y no tiene lo necesario para vivir o para asegurar su bienestar material incluyendo alimentos y vivienda (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999). La perspectiva relativa define a la pobreza en términos de la situación económica de otros en la sociedad, es decir, cuánto tiene el sujeto en comparación con otros. Finalmente, autores como De Vos y Garner (1991) y Székely (2003) indican que una definición subjetiva de la pobreza debe basarse en la percepción del sujeto respecto a ésta y a sus implicaciones (causas, características, actitudes y posibles soluciones). La mayoría de los estudios referidos a la pobreza parten de la definición objetiva de la misma, por lo que resulta importante realizar investigación que tome en consideración la percepción del fenómeno (definición subjetiva), pues es a partir de la interpretación que se da de los fenómenos, que surgen ciertas atribuciones, emociones y conductas que en conjunto con los recursos del sujeto, van a determinar como éste se adapta al medio ambiente (Moscovici, 1984: 415; citado en Descouvrieres, Altschwager, Kreither y Canales; 1997; Bermúdez, 1997).

El presente trabajo tiene como objetivo indagar la forma en que sujetos de diferentes niveles socioeconómicos perciben la pobreza, así como evaluar si existen diferencias en las

variables de autoestima, redes de apoyo, *locus* de control, estrategias de afrontamiento, motivación de logro, bienestar subjetivo y sintomatología depresiva a partir de esta percepción; con lo cual se pretende brindar información relevante para la creación de programas de combate a la pobreza realmente efectivos, donde no sólo se trate de proveer de recursos monetarios a los sujetos sino de fomentar y optimizar recursos necesarios para que los pobres puedan mejorar su situación.

### El significado de la pobreza

La pobreza no sólo se refiere a la carencia de los recursos monetarios sino también a la dificultad de ganarse la vida, la dependencia, la falta de poder y de voz, la ignorancia, el desempleo, la enfermedad, la tristeza, la humildad, la desnutrición, la mendicidad, la angustia, la falta de oportunidades, la pereza y el conformismo (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; Narayan, Chambers, Shah, Petesch, 2000; Palomar y Pérez, 2003; Székely, 2003); todas estas carencias sociales e individuales (educación, salud, trabajo) están vinculadas a la vulnerabilidad y susceptibilidad de los pobres ante los riesgos (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999).

La pobreza y las causas asociadas a ésta, se ven influidas por el entorno del sujeto; por ejemplo, en algunas comunidades rurales la pobreza suele estar en función de la propiedad de la tierra y del ganado, así como de la pertenencia de un lugar propio para sembrar y contar con el capital necesario para dicha actividad (Narayan, Chambers, Shah y Petesch, 2000; Misturrelli y Heffernan; 2001; Székely, 2003). En las áreas urbanas se hace referencia a la crisis económica, a la pérdida del trabajo, a la competencia por el mercado entre quienes se autoemplean, a la falta de infraestructura básica como los medios de transporte, agua, electricidad, servicios de salud y educativos; y de vivienda, entre muchos otros

\* Dirección para correspondencia [Correspondence address]:

Joaquina Palomar Lever. Universidad Iberoamericana, Departamento de Psicología. Prol. Paseo de la Reforma 880. Lomas de Santa Fe. 01210, México, D.F. E-mail: [joaquina.palomar@uia.mx](mailto:joaquina.palomar@uia.mx)

aspectos (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; Narayan, Chambers, Shah y Petesch, 2000, Székely, 2003).

Las definiciones sobre la pobreza y riqueza repercuten en las características asociadas a sujetos pertenecientes a diferentes niveles socioeconómicos. Frecuentemente los pobres son definidos como individuos generosos, honestos, (Misturrelli y Heffernan; 2001), humildes, dedicados, trabajadores y con temor a Dios; sin embargo, también se les han asignado definiciones con un significado semántico negativo como infelices, tristes, bebedores, flojos, dependientes (Misturrelli y Heffernan; 2001), y que no tienen capacidad para elegir (Narayan, Chambers, Shah, Petesch, 2000). A la gente rica, con frecuencia se le asignan las características opuestas, es decir, se les considera felices, con pocos o nulos problemas, saludables, bien vestidos y que viven conforme a las normas (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; Misturrelli y Heffernan; 2001); sin embargo, también se les considera codiciosos, presumidos, orgullosos, malos, egoístas y que humillan a los pobres; estos calificativos son menos frecuentes que los positivos (Misturrelli y Heffernan; 2001).

### Causas de la pobreza

El primer autor que exploró sistemáticamente las creencias respecto a las causas de la pobreza fue Feagin (1972), quien además las clasificó en tres categorías, a saber: individuales, estructurales y fatalistas. Otros autores como Pandey, Kakkar, Bohra y Kyyum, (1982), Kluegel y Smith (1986; citados en Wilson, 1996) y Marcöl (1997), han encontrado categorías similares:

**Causas individuales:** Las causas individuales hacen referencia a que la pobreza se percibe como responsabilidad del pobre, pues a éste se le atribuyen características como desidia, pereza (Feagin, 1972; Clark y Sison, 2003); falta de habilidad y talento, pérdida de moral, vicios (alcohol y drogas), falta de esfuerzo, poco o nulo interés por mejorar (Pandey, Kakkar, Bohra y Kyyum, 1982; Lee, 1990, Kluegel y Smith, 1986 y Feagin, 1975; citados en Wilson, 1996; Zucke y Weiner, 1993; Wilson, 1996; Marcöl,1997) y no saber manejar sus ahorros ni su dinero (Zucke y Weiner, 1993; Marcöl,1997).

Estudios realizados en Estados Unidos indican que quienes apoyan este tipo de causas consideran que en una democracia con igualdad de oportunidades, cada individuo es responsable de su suerte y su estatus económico (Huber y Form, 1973; citados en Wilson, 1996; Hunt, 1996; Wilson, 1996).

Respecto a las características de los sujetos que favorecen las creencias individuales se encuentran un estatus social y económico alto; es decir, ser blanco, de mayor edad, hombre, con un alto nivel educativo, tener un trabajo con prestigio y adherencia a una política conservadora (Wilson, 1996; Zucke y Weiner, 1993; Marcöl, 1997). En México en un es-

tudio realizado con población pobre, se observó que a mayores niveles de educación e ingreso existe una tendencia a optar por las explicaciones individuales (Palomar, 2005).

**Estructurales:** Las causas estructurales hacen referencia a que los factores que explican la pobreza no pueden ser controlados por los pobres y están referidos a la organización política y social de su país; por ejemplo la falta de ofertas de trabajo, la incapacidad del gobierno para crear escuelas con un buen nivel educativo, la explotación de los pobres por parte de la gente rica (Feagin, 1972; Pandey, Kakkar, Bohra y Kyyum, 1982; Lee, 1990 y Kluegel y Smith, 1986; citados en Wilson, 1996; Zucke y Weiner, 1993; Wilson, 1996; Marcöl,1997; Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; Hentschel y Waters; 2002, Clarke y Sison; 2003); los altos impuestos (Zucke y Weiner, 1993); la economía externa, la alta inflación, la pérdida de servicios civiles, la privatización masiva, (Feagin, 1972; Narayan, Chambers, Shah, Petesch, 2000; Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999) la discriminación (Zucke y Weiner, 1993; Wilson, 1996), la falta de los servicios básicos y en el campo la migración a áreas urbanas (Marcöl,1997; Hentschel y Waters; 2002).

Los sujetos que apoyan las causas estructurales frecuentemente son mujeres, sujetos con un locus de control externo, que perciben bajos ingresos (Hunt, 1996; Marcöl, 1997), presentan una ideología política de izquierda, son empleados (Pandey, Kakkar, Bohra y Kyyum, 1982; Zucke y Weiner, 1993) y en su mayoría son jóvenes (Wilson, 1996). Otros autores indican que los individuos con mayor educación (Marcöl, 1997) también optan por este tipo de explicaciones pues como lo indica Bogart (1989, citado en Palomar, 2005); una mayor educación dota al sujeto de información que le permite cuestionar ciertas creencias respecto al origen de algunos problemas sociales.

**Fatalismo:** Las causas fatalistas de la pobreza están referidas a que la responsabilidad de la pobreza recae en el destino o la mala suerte (Feagin, 1972; Pandey, Kakkar, Bohra y Kyyum; 1982) la enfermedad, en tener padres pobres (Zucke y Weiner, 1993; Marcöl,1997), entre muchas otras; perpetuando así la pobreza a través de las generaciones. Las causas fatalistas de la pobreza son mencionadas generalmente por personas con bajos ingresos (Marcöl, 1997) y sujetos con un bajo nivel educativo, pues la gente tiende a dar explicaciones poco realistas e incluso mágicas de aquello que le es difícil comprender (Cela, 1997, citado en Palomar, 2005). Este tipo de causas son referidas principalmente por los pobres de los países en desarrollo (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999), sobre todo los que viven en zonas rurales (Palomar, 2005; Székely, 2003). Por su parte, Székely (2003) refiere que casi el 50% de los sujetos de un estudio realizado en México, mencionan que la pobreza es causada por el destino o la mala suerte, mientras que solo el 19% hace referencia a factores individuales y 16% a estructurales.

En resumen, no existe una explicación única respecto al fenómeno de la pobreza, ya que ésta es resultado de la interacción entre factores internos y otros que tienen que ver con el entorno del sujeto. Por lo tanto, para mejorar la situación de los que menos tienen resulta importante poner especial atención a cómo los sujetos perciben su situación y si consideran que sus recursos son útiles para hacer frente a la pobreza, ya que de ésta manera serán más efectivas las estrategias propuestas por el gobierno en el combate a la pobreza. Se deben de fomentar programas a partir de los cuales los sujetos exploten (maximicen) los recursos existentes y desarrollen aquellos de los que carecen, que les permitan percibir a la pobreza como una situación que puede ser modificada. De los recursos que se considera necesario promover, están una alta autoestima, un locus de control interno, una alta motivación a logro; lo que posiblemente promoverá en el sujeto sentimientos de seguridad y confianza en sí mismo pueden favorecer el afrontamiento directo de sus problemas; lo anterior aunado a la promoción del desarrollo de redes de apoyo social que muy probablemente tendrán un efecto positivo sobre el bienestar subjetivo y una menor sintomatología depresiva. Mientras mayor sea el número y variedad de los recursos, menor será el sentimiento de vulnerabilidad del pobre (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999).

Para que las estrategias de gobierno referidas al combate de la pobreza sean más eficaces deben contemplar los aspectos culturales, sociales y psicológicos de la población objetivo (Bravo y Serrano-García, 1997). En relación a estos últimos, resulta indispensable tomar en consideración la ideología, los valores, las creencias, las actitudes y los estilos de vida de los pobres y a partir de ello promover conductas y actitudes, basadas en el control interno y la confianza en sí mismos, buscando que los sujetos se involucren de manera activa en tareas que les ayuden a mejorar su situación económica.

A continuación se mostrará como han sido asociadas diferentes variables de personalidad con el fenómeno de la pobreza.

#### **Variables de la personalidad asociadas con la pobreza**

**Autoestima:** La autoestima parte del concepto que se tiene de uno mismo, y se refiere a como este es evaluado por cada persona, así como a las expectativas de éxito en actividades importantes para cada uno; consiste en sentirse bien, agradarse a sí mismo y pensar que se es exitoso (Kimble, Hirt, Díaz-Loving, Hosch, Luker y Zárate, 1999). Depende de los triunfos en aquellos ámbitos que el sujeto ha aprendido a apreciar a través de sus padres, familiares y la comunidad y van desde lo físico y económico hasta lo académico y social.

Una alta autoestima se considera un recurso psicológico útil en el combate contra la pobreza pues suele estar asociada

con una alta motivación a logro, una red social extendida e incluso mejores niveles de defensa inmunológica (Bermúdez, 1997).

Una alta autoestima se ha asociado a un nivel socioeconómico alto, posiblemente porque estos sujetos tienden a percibirse como dedicados, trabajadores y responsables; características que les han permitido superar las barreras culturales y sociales y tener un nivel económico respetable. Por el contrario, la baja autoestima ha sido asociada con la soledad, la depresión y con problemas sociales como la delincuencia, la marginación, la prostitución y el abuso de sustancias (Bermúdez, 1997), sentimientos de inferioridad y vergüenza (Narayan, Chambers, Shah y Petesch; 2000); fracaso académico, escaso apoyo de los padres y conducta criminal (Ho, Lempers y Clark-Lempers, 1995; citados en Palomar y Lanzagorta, 2005).

La percepción que el sujeto tiene de sí mismo va a estar en gran medida relacionada con la percepción de control que tiene sobre su entorno y en este sentido, cuando los sujetos consideran que tanto sus logros como sus fracasos se deben a factores internos, su autoestima es más alta, de ahí que el locus de control sea una variable importante de estudiar en relación con la pobreza.

**Locus de control:** El *locus* de control se refiere al tipo de causas a las que el sujeto atribuye su conducta (Astudillo y Villagrán, 2002); dado que cualquier acontecimiento en la vida de este puede explicarse a través de su propia conducta, habilidades y esfuerzo (locus de control interno) o bien como la consecuencia de circunstancias sin relación con sus actos (locus de control externo) (Duran Ramos, 2001; Astudillo y Villagrán, 2002).

Percibir que se tiene control ayuda al sujeto a manipular el medio ambiente (Pope, 1988; citado en Bermúdez, 1997), fomentando una autoestima alta y sentimientos de autoeficacia (sentirse competente, capaz de realizar una actividad de manera adecuada) lo cual aumenta la probabilidad de que el sujeto pueda emitir una respuesta adecuada ante las demandas del medio ambiente (Bermúdez, 1997).

Se ha observado que las personas que tienen un nivel socioeconómico bajo suelen presentar mayores niveles de externalidad; sin embargo, quienes tienen un alto sentido de control son más parecidos en algunas variables de personalidad a las personas de un nivel socioeconómico más elevado (Lachman y Weaver, 1998; citados en Palomar, 2005).

Cuando un sujeto percibe que su condición de pobreza es el resultado de un mal gobierno que no provee de recursos básicos, de infraestructura adecuada y de ofertas de trabajo o que su situación precaria es un producto de la mala suerte, tenderán a pensar que para mejorar su situación tiene que recibir ayuda del gobierno (despensas, pensiones, bajar impuestos), ganarse la lotería o recibir la ayuda de Dios. Por el contrario, los pobres con un locus de control interno tenderán a actuar de manera directa, pues consideran que a través de su esfuerzo, es posible que salir de la pobreza. En este sentido Labelle (1987; citado en Carr, MacLachlan, 1998)

afirma que en países en vías de desarrollo, el cambio hacia un locus de control interno de la gente pobre puede ser peligroso, pues este no coincide con el nivel de oportunidades ambientales y socioculturales reales; por ello sugiere que en países del tercer mundo, parecería aceptable tener un locus de control externo. Dado lo anterior, una estrategia de gobierno efectiva debe de tomar en consideración las dos posturas, es decir, se debe involucrar a los sujetos en acciones de corresponsabilidad y de participación social que les permitan mejorar su nivel socioeconómico pero con base en las oportunidades de conseguir empleo y de superarse (Székely, 2003).

**Motivación de logro:** La motivación de logro se define como un rasgo de personalidad relacionado con el deseo del sujeto por alcanzar la excelencia, de fijarse y de cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994; Cassidy y Lynn, 1991). La importancia de evaluar la motivación a logro al estudiar la pobreza, estriba en que a partir de las expectativas de éxito y del interés que el sujeto tenga por alcanzarlas, éste tenderá a actuar o a permanecer pasivo, para obtener lo que desea.

Se ha observado que quienes nacen en familias pobres suelen presentar expectativas negativas de su futuro, además de una apreciación negativa sobre sus capacidades y una menor motivación. Sin embargo, se puede observar que hay sujetos que pese a haber nacido en familias pobres presentan una alta motivación a logro y consiguen superar la pobreza de sus familias de origen, lo cual hace pensar que posiblemente se sientan más capaces y competentes ante ciertas tareas, tienden a elegir tareas más desafiantes y se ponen metas más altas (Bermúdez, 1997; Palomar y Lanzagorta, 2005). Por otro lado, los sujetos con pocas aspiraciones probablemente buscarán trabajos con menores exigencias intelectuales, recibiendo menores ingresos y reduciendo con ello las posibilidades de mejorar su nivel socioeconómico (Kerckhoff, 1989; citado en Palomar y Lanzagorta, 2005).

**Afrontamiento:** El afrontamiento se define como un conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación potencialmente nociva o peligrosa (Millar, 1980 citado en Lazarus y Folkman, 1984).

De acuerdo con López (1999, citado en Murrieta, 2004), la percepción de control del sujeto, su interés por salir adelante y sus creencias van a influir en la manera como éste se enfrenta a las situaciones estresantes, ya sea manipulando el medio, adecuándose a él o minimizando el problema. Generalmente quienes presentan algún déficit en la manera como solucionan sus problemas no utilizan las estrategias de afrontamiento adecuadas, generando con ello fracasos repetidos en la búsqueda de algún objetivo particular, por lo que el sujeto tenderá a percibirse de manera negativa.

Por su parte Palomar y Lanzagorta (2005) indican que los pobres tienden a mostrar estrategias de afrontamiento pasivas, emocionales y evasivas, en lugar de afrontar las si-

tuaciones de manera racional y directa, a través de acciones basadas en una percepción de control sobre el medio ambiente. Saber como los sujetos afrontan las situaciones estresantes ayudará a determinar que tipo de programas de intervención pueden ser empleados para combatir la pobreza.

**Apoyo social:** El apoyo social se define como la ayuda accesible a una persona a través de los lazos o redes sociales ante los cuales, el individuo percibe un soporte emocional, instrumental y de comunicación, las cuales están conformadas por familiares, amigos, instituciones, iglesia, amigos y la comunidad en que habitan los sujetos, entre otras (Reyes, Cienfuegos, Díaz y Sánchez, en prensa; Palomar y Lanzagorta, 2005).

Los efectos del apoyo social se pueden observar a nivel físico, psicológico y social. Lemos (1996; citado en Cienfuegos, 2004) afirma que las personas con más relaciones sociales y con mayor apoyo social son menos vulnerables a los efectos del estrés en las situaciones difíciles de la vida; específicamente se observa que las personas que se sienten apoyadas por sus amigos y familia reportan disfrutar de una amplia variedad de beneficios como menores índices de depresión, ansiedad, estrés y conflicto social así como un mayor nivel de autoestima y de felicidad (Barrea, 1986, Cohen y Wills, 1985; Russel y Cutrona, 1991 citados en Palomar y Lanzagorta, 2005; Aduna, 1998 y Acuña y Bruner, 1999), un sistema inmunológico más fuerte y una mayor longevidad (Di Matteo y Hays, 1981 citados en Bravo y Serrano-García, 1997; Palomar y Lanzagorta, 2005).

Dado que la pobreza está relacionada con una mayor exposición a eventos estresantes, el apoyo proporcionado por la familia, los amigos o la comunidad cercana son fuentes a las cuales se puede recurrir en momentos de crisis para préstamos, comida, contactos para trabajos y cuando se sufre un accidente o hay desastres naturales (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; Székely, 2003); sin embargo, hay que mencionar que la pobreza también suele afectar de manera negativa el apoyo social, siendo frecuentes las malas relaciones personales e incluso la discriminación y el aislamiento (físico, de oportunidades económicas, servicios, derechos), debido a que no se tiene acceso a la información, no se pueden seguir las normas de la comunidad ni participar en las actividades de ésta.

También es importante el apoyo institucional, particularmente del gobierno y de otras instituciones en lo concerniente a la seguridad social, créditos y pensiones, que pese a ser insignificantes, muchas veces son la única fuente de ingresos para este sector (Sawhill, 1988 citado en; McBride, Brody, Brown, Wisenbaker, Cutrona y Simons; 2002).

**Bienestar subjetivo:** El bienestar subjetivo es un constructo multidimensional referido al grado de satisfacción de un individuo con diferentes áreas de su vida (Palomar, 2000). Estas áreas incluyen el entorno, el desarrollo personal y las relaciones interpersonales, entre muchas otras. Respecto a su relación con pobreza, es prolífica la literatura que ha podido

comprobar que existe una relación fuerte y directa entre el ingreso y el bienestar, y que esta relación se acentúa al aumentar el nivel de pobreza, lo cual sugiere que los recursos materiales, son factores que repercuten de manera importante en el grado de satisfacción de los sujetos en distintas áreas de su vida (Palomar, 2004).

**Depresión:** Además del hambre, las enfermedades, el dolor y la fatiga, la pobreza está asociada con problemas de salud mental como el estrés, la pérdida de autoestima, la frustración, el enojo, la angustia, la ansiedad y la vulnerabilidad (Narayan, Patel, Schafft, Rademacher, Koch-Schulte y PREM, 1999; McBride, Brody, Brown, Wisenbaker Cutrona y Simons ; 2002). Lo anterior puede agotar la confianza de la gente pobre para seguir luchando, al promover la creencia de que no es posible salir de la pobreza y provocar trastornos de ansiedad y depresión y en algunos casos suicidio (Narayan, Chambers, Shah, Petesch, 2000). La depresión ha sido definida como la pérdida de interés o placer en actividades diarias, la pérdida o el aumento del apetito y/o peso, la presencia de trastornos del sueño, sentimientos de infravaloración, falta de energía, dificultad para pensar y concentrarse o tomar decisiones y presencia de pensamientos recurrentes de muerte o ideación suicida, la tendencia al llanto y a la desesperanza (DSM IV-R; Uriarte, 1997).

Algunos autores indican que la depresión y la pobreza tienen una relación bidireccional (McLeod y Nonemaker, 2000, citados en Palomar y Lanzagorta, 2005), pues aquellos que presentan una mayor sintomatología depresiva suelen considerar que es casi imposible mejorar su estado actual y en consecuencia dejarán de realizar actividades que les permitan elevar su situación económica, reforzando así la idea de que la pobreza no puede superarse. Además los pobres en comparación con los no pobres experimentan un mayor número de situaciones estresantes las cuales se perciben como difíciles de manejar debido a la carencia o limitación de recursos para la solución de los mismos (Miech, Shanahan y Elder, 1999; citados en Palomar y Lanzagorta, 2005). Es importante saber cual es estado anímico de los sujetos pues si presentan sintomatología depresiva, como la desesperanza debido a intentos fallidos por mejorar su situación, optarán por la pasividad como mecanismo para afrontar su situación.

La pobreza es un fenómeno sumamente complejo; son millones de personas las que sufren diariamente alrededor del mundo. Pese a las diferentes definiciones que se han dado al respecto, es probable que ninguna incluya todas las limitaciones y humillaciones experimentadas por quienes viven en la pobreza. El presente trabajo busca explorar las causas que sujetos de diferentes niveles socioeconómicos le atribuyen a la pobreza, las diferencias entre pobres y ricos y los métodos para llegar a ser rico, así como entender la manera en que estas percepciones se relacionan con diferentes aspectos psicológicos (autoestima, motivación a logro, locus de control, afrontamiento, depresión), sociales (apoyo social) y en el bienestar global (bienestar subjetivo) del sujeto.

## Método

### Muestra

La muestra para el presente estudio quedó conformada por 918 sujetos habitantes de la Ciudad de México, de los cuales 612 eran pobres (incluyendo pobres extremos y no pobres) y 306 no pobres. Respecto a las características de los pobres se observó que la 50.5% eran mujeres y 49.5% hombres; su edad oscilaba entre los 19 y 50 años con una media de edad de 36.3 años; el 64.4% eran casados, el 19% vivían en unión libre, el 7.9% eran solteros, el 6.3% separados y el 2.5% viudos; en cuanto a la ocupación, el 41% eran empleados, el 27.1% amas de casa, el 22.4% trabajaba por su cuenta, el 7.9% eran dueños de un negocio. Al evaluar las características de los no pobres se observó que el 48.1% eran mujeres y el 51.9% hombres; el 68.6% eran casados, el 13.8% solteros, el 9.6% divorciados, el 6.1% vivían en unión libre y el resto eran viudos; el 55.1% eran empleados, el 17.9% tenían un negocio propio, el 16.3% eran amas de casa, el 7.1% trabajaban por su cuenta y el resto estaban pensionados, eran estudiantes o no tenían empleo.

Para la selección de la muestra se utilizó un método estratificado, en todas las delegaciones del Distrito Federal y en 22 municipios del estado de México, con la finalidad de que existiera la misma proporción de sujetos de nivel socioeconómico bajo, medio – bajo, medio y medio – alto). El método que se utilizó para clasificar a los sujetos de acuerdo con su nivel socioeconómico fue la línea de pobreza propuesta por CEPAL-INEGI (1993), la cual consiste en: definir requerimientos básicos que necesita un individuo para vivir (canasta básica); posteriormente calcular el costo mensual de la canasta y clasificar como pobres a los sujetos que tengan un ingreso o consumo mensual inferior al costo de la canasta.

### Definición de las Variables

**Redes de Apoyo Social:** Se entiende como la ayuda accesible a una persona a través de los lazos o redes sociales ante los cuales, el individuo percibe un soporte emocional, instrumental y de comunicación; facilitándole oportunidades para retroalimentarse acerca de sí mismo y validar las expectativas que tiene de otros. Favorece en quien lo percibe, sentimientos de bienestar y control que repercuten de manera positiva en su ajuste al medio, por ello es uno de los recursos que los pobres consideran como esenciales para sobrevivir. (Reyes, Cienfuegos, Díaz y Sánchez, en prensa; Palomar y Lanzagorta, 2005).

**Depresión:** Se refiere a la pérdida de interés o placer en actividades diarias, al cambio de apetito o peso, sueño, actividades motoras; sentimientos de infravaloración, falta de energía, dificultad para pensar, concentrarse o tomar decisiones, pensamientos recurrentes de muerte o ideación sui-

cidas, tendencia al llanto, desesperanza (DSM IV-R; Uriarte, 1997).

**Autoestima:** Referente a la forma en la que nos evaluamos, la expectativa de éxito en actividades importantes para cada uno; consiste en sentirse bien, agradarse a sí mismo, pensar que se tiene éxito (Kimble, Hirt, Díaz-Loving, Hosch, Luker y Zárate, 1999) y que se basa en el concepto que el sujeto tiene de sí mismo.

**Afrontamiento:** Conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación potencialmente nociva o peligrosa (Millar, 1980; citado en Lazarus y Folkman, 1984).

**Locus de control:** Se refiere al lugar donde desde la óptica del propio individuo, se origina la fuerza motivadora que lo lleva a actuar de una manera específica y determina los eventos de la vida; cualquier acontecimiento en la vida del sujeto puede explicarse a través de su propia conducta (*locus* de control interno) o bien como la consecuencia de circunstancias sin relación a sus actos, haciendo alusión al destino, suerte o a Dios (*locus* de control externo) (Duran - Ramos, 2001).

**Motivación de logro:** Rasgo de personalidad relacionado con la búsqueda de independencia o maestría, así como el deseo de la gente de alcanzar la excelencia y de fijarse y de cumplir metas personales (Clark, Varadajan y Pride, 1994).

**Bienestar subjetivo:** Constructo multidimensional relativo al grado de satisfacción de un individuo con diferentes áreas de su vida (Palomar, 2000), incluyendo la satisfacción con los logros profesionales, sociales y familiares.

### Instrumentos

*Redes de Apoyo Social:* Se utilizaron 17 reactivos del instrumento elaborado por Díaz Guerrero (1986), que componen los factores de religión, familia y vecinos y amigos; este instrumento evalúa la percepción del tipo de apoyo (económico, emocional/moral) y el grado de apoyo (nada, algo, mucho, muchísimo) que reciben de sus fuentes potenciales de apoyo (amigos, padres, iglesia, Dios).

*Adaptación de la Escala de Depresión de Zung y Dirham* para población mexicana (Calderón, 1987): Es una escala Likert de 4 intervalos (no, poco, regular, mucho), que está compuesta por 20 reactivos. Presenta una confiabilidad de .86, una mayor puntuación indica una mayor sintomatología depresiva.

*Escala de Autoestima de Andrade (1998):* Es una escala tipo Likert de 4 intervalos (nunca, pocas veces, muchas veces y siempre); se compone de 11 afirmaciones divididos en 3 factores: rechazo personal, autoestima social y autoestima labo-

ral negativa, sus índices de confiabilidad son .70, .71 y .69 respectivamente.

*Escala revisada de estilos de afrontamiento de Folkman y Lazarus (1984):* Está compuesta por 70 reactivos con una escala tipo de Likert de 4 opciones de respuesta. Una menor puntuación indica que no se ha utilizado la estrategia y una mayor puntuación indica que el sujeto ha utilizado esa estrategia con mucha frecuencia. Se divide en 8 factores; sin embargo para el presente estudio solo se utilizaron cuatro: acción instrumental, minimización, apoyo para enfrentar y autculpa-bilización. La escala explica el 44.% de la varianza y el coeficiente de confiabilidad de las subescalas oscila entre .65 y .80.

*Escala de Locus de Control de La Rosa (Internalidad) (1996):* Compuesta por 53 reactivos con una escala tipo de Likert de 5 opciones de respuesta que van de completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo. Se divide en 5 factores: fatalismo/suerte; internalidad, afectividad, poderosos del macrocosmos y poderosos del microcosmos. Esta escala explica el 40.7% de la varianza y el coeficiente de confiabilidad de los factores oscila entre .78 y .89.

*Escala de Motivación a Logro de La Rosa (1986):* Compuesta por 21 reactivos con una escala tipo de Likert de 5 opciones de respuesta que van de completamente en desacuerdo a completamente de acuerdo. Consta de 3 factores: trabajo, maestría y competitividad; para este estudio solo se utilizaron el de maestría y competitividad. Esta escala explica el 47.4% de la varianza y el coeficiente de confiabilidad de los factores oscila entre .77 y .82.

*Escala de Bienestar Subjetivo de Palomar (2000):* Está compuesta por 60 reactivos con una escala tipo de Likert de 4 opciones de respuesta que van de nada satisfecho a muy satisfecho. Se divide en 11 factores: trabajo, hijos, bienestar económico, pareja, familia en general, desarrollo personal, sociabilidad, percepción personal, recreación, entorno social y familia de origen. Esta escala explica el 73.62% de la varianza y el coeficiente de confiabilidad de los factores oscila entre .79 y .96.

*Percepción de la pobreza:* Se evaluó a través de 7 preguntas abiertas y 2 cerradas, las abiertas son: “yo soy pobre porque...”; “soy pobre porque no tengo...”; “para dejar de ser pobre tendría que...”; “dejando a un lado la cuestión del dinero, lo que más diferencia a un pobre de un rico es...”; “los pobres son pobres porque no tienen...”; “la pobreza existe porque...”; “como es alguien exitoso en la vida”. Las preguntas cerradas son: ¿podría usted hacer algo para dejar de ser pobre?, con tres opciones de respuesta (sí, no, en parte), la segunda pregunta fue ¿por cual de estos métodos crees que una persona tiene más posibilidades de llegar a hacerse rico?, la cual tiene ocho opciones de respuesta (jugando a la lotería, casándose o uniéndose a un rico, trabajando duro,

metiéndose en negocios, destacando mucho en los estudios, dedicándose a la política, comerciando con drogas, robando y “otro”).

### Tratamiento de los Datos

En primer lugar, las respuestas de los sujetos a las preguntas abiertas fueron categorizadas de acuerdo con su contenido. Posteriormente, de cada una de las escalas utilizadas, se obtuvieron las medianas de todos los factores que las componen, con la finalidad de dividir los puntajes de estos en altos y bajos. Se buscó conocer las diferencias entre pobres y no pobres respecto a la percepción de la pobreza y respecto a cada uno de los constructos medidos, a través de una prueba de  $\chi^2$ ; además, con la finalidad de determinar si se presentaban diferencias significativas en los factores de las escalas utilizadas según la percepción de pobreza, en cada grupo se realizó un análisis de varianza de una sola vía.

### Resultados

En este apartado se presentarán los resultados obtenidos en el presente estudio. En primer lugar se mostrarán las diferencias estadísticamente significativas en la percepción de la pobreza, entre pobres y no pobres, mediante un análisis de  $\chi^2$  cuadrada; además de las diferencias encontradas por sexo. Posteriormente se presentan las tablas derivadas del análisis de varianza para cada una de las preguntas abiertas, en donde se pueden observar las variables de personalidad que mostraron diferencias significativas a partir de la percepción de pobreza del sujeto (se muestran las tablas de pobres y no pobres por separado).

Se evaluaron las diferencias entre pobres y no pobres en sus respuestas a cada una de las preguntas abiertas, sin embargo no en todas se mostraron diferencias significativas. En el reactivo **“la diferencia que existe entre pobres y ricos además del dinero”**, los pobres mencionan en primer lugar las características del sujeto (actitudes, personalidad, forma de vestir) mientras que los no pobres indican que la principal diferencia es la educación, le siguen las categorías de la calidad de vida, el trabajo y el dinero. Al comparar el porcentaje de sujetos pobres y no pobres en cada una de las categorías se observa que la mayor diferencia está en la educación (9.2 puntos porcentuales), es decir que la educación es percibida como un aspecto importante para el 36.5% de los no pobres, en comparación con el 27.3% de los pobres (véase Tabla 1).

En el reactivo **“los pobres son pobres porque no tienen”**, se observó que el 42.9% de los pobres mencionan la categoría “dinero”, en comparación con el 25.2% de los no pobres; así mismo el 23.4% de los pobres mencionan la educación en comparación con el 28.5%. En ambos grupos se menciona el destino y el apoyo en último lugar (véase Tabla 2).

En el reactivo **“la pobreza existe porque”** tanto los pobres como los no pobres mencionan en primer lugar las causas estructurales (48.2% y 37.9%, respectivamente), se-

guidas de las características del sujeto (17.9% de los pobres y 31.4% de los no pobres), los pobres mencionan en tercer lugar la educación, mientras que los no pobres mencionan el trabajo. En último lugar, los pobres mencionan el dinero y los no pobres el apoyo (véase Tabla 3).

**Tabla 1:** La diferencia entre pobres y ricos además del dinero.

Categoría	Porcentaje Pobres	Porcentaje No pobres	Chi <sup>2</sup>	Sig.
Características del sujeto	33.5	30	35.143	0.0000
Círculo social	3.1	4.2		
Dinero	6.5	5.5		
Educación	27.3	36.5		
Trabajo	3.2	8.5		
Calidad de vida	13.6	6.8		
Destino	3.1	4.9		
Ninguna	7.8	3.6		

**Tabla 2:** Los pobres son pobres porque no tienen.

Categoría	Porcentaje Pobres	Porcentaje No pobres	Chi <sup>2</sup>	Sig.
Dinero	42.9	25.2	31.082	0.0000
Trabajo	10.0	14.6		
Educación	23.4	28.5		
Apoyo	3.7	2.6		
Características del sujeto	14	19.4		
Destino	6.1	9.7		

**Tabla 3:** La pobreza existe porque.

Categoría	Porcentaje Pobres	Porcentaje No pobres	Chi <sup>2</sup>	Sig.
Destino	4.7	2.9	30.768	0.0000
Causas estructurales	48.2	37.9		
Trabajo	10.4	15.0		
Características del sujeto	17.9	31.4		
Educación	13.2	9.2		
Dinero	2.7	2		
Apoyo	2.8	1.6		

En la Tabla 4 se muestran los resultados del reactivo **“como es alguien exitoso en la vida”**, observándose que toda la muestra hace referencia en primer lugar a las características del sujeto, posteriormente los pobres mencionan la educación y los no pobres el trabajo. Ambos grupos mencionan en último lugar la calidad de vida y el apoyo. La diferencia más importante en este reactivo es el trabajo, ya que es mencionado por 38.2% de los no pobres y solo por el 18.3% de los pobres.

Al evaluar si existían diferencias significativas en los factores psicológicos de las escalas utilizadas según la percepción de pobreza, se observó que cuando se les pregunta a los sujetos pobres si “podrían hacer algo para dejar de ser pobres”, quienes dicen “no” presentan mayores puntajes en los síntomas de depresión, donde se incluyen las ganas de llorar, los trastornos del sueño y del apetito, el cansancio, el dolor de cabeza, la tristeza, la falta de concentración, el ner-

viosismo, la inseguridad y el miedo, en comparación con los que dicen que “sí” pueden hacer algo para salir de la pobreza (Tabla 5).

**Tabla 4:** Como es alguien exitoso en la vida.

Categoría	Porcentaje		Chi <sup>2</sup>	Sig.
	Pobres	No pobres		
Educación	21.3	17.8	46.587	0.0000
Trabajo	18.3	38.2		
Calidad de vida	5.7	2.3		
Dinero	8.9	4.3		
Apoyo	1.4	1		
Características del sujeto	44.4	36.5		

**Tabla 5:** Podría usted hacer algo para dejar de ser pobre (muestra de pobres). *Depresión*.

Grupos	Diferencias		F	GL	P
	Media	entre grupos			
1=sí	1.4412		3.8615	119	.0238
2=no	1.7778	2.3			
3=en parte	1.4118	2.1			

Respecto a las diferencias entre pobres y ricos además del dinero, se observa que los pobres que consideran que las diferencias se deben al trabajo, muestran una mayor sintomatología depresiva, en comparación con los que dicen que no existen diferencias entre pobres y ricos (véase Tabla 6). Los no pobres que dicen que las diferencias estriban en las características del sujeto, presentan un mayor *locus* de control interno (poderosos del macrocosmos; referente a que a pesar de que ciertos problemas sociales estén en manos de los más poderosos, ellos pueden hacer algo para contribuir a la solución) en comparación con aquellos que dicen que las diferencias se deben a la calidad de vida (véase Tabla 7).

En la Tabla 8 se observa que los pobres que dicen que su situación se debe al destino, es decir, que no cuentan con opciones, medios, o que no tienen buena suerte, presentan un mayor bienestar con el desarrollo personal en comparación con los que dicen ser pobres por no tener estudios, cultura, conocimientos o capacitación. Se observa además que quienes mencionan que su situación se debe a que no tienen aspiraciones, ganas de trabajar, superarse, son flojos y conformistas presentan mayores puntajes en afrontamiento directo comparados con los que se refieren que la falta de dinero, recursos, comodidades y servicios básicos.

**Tabla 6:** La diferencia que existe entre pobres y ricos además del dinero (muestra de pobres). *Depresión*

Grupos	Media	DEF	F	GL	P
1. Características del sujeto	1.49		2.3781	537	0.0212
2. Círculo social	1.5				
3. Dinero	1.5				
4. Educación	1.53				
5. Trabajo	1.84	5.8			
6. Calidad de vida	1.43				
7. Destino	1.47				
8. Ninguna	1.32				

DEF: Diferencias entre grupos.

**Tabla 7:** La diferencia que existe entre pobres y ricos además del dinero (muestra de no pobres). *Poderosos del macrocosmos (Locus de control)*.

Grupos	Media	DEF	F	GL	P
1. Características del sujeto	1.67	1.6	2.8998	303	0.0060
2. Círculo social	1.53				
3. Dinero	1.47				
4. Educación	1.59				
5. Trabajo	1.69				
6. Calidad de vida	1.19				
7. Destino	1.66				
8. Ninguna	1.63				

DEF: Diferencias entre grupos.

**Tabla 8:** Los pobres son pobres porque no tienen... (muestra de pobres).

	Grupos	Diferencias entre grupos			
		Media	F	GL	P
<i>Bienestar con el Desarrollo Personal</i>	1= dinero	1.30	3.1009	581	0.009
	2=trabajo	1.23			
	3= educación	1.21			
	4=apoyo	1.25			
	5= características del sujeto	1.33			
	6= destino	1.52	6.3		
<i>Afrontamiento Directo</i>	1= dinero	1.32	4.1147	508	0.0011
	2=trabajo	1.47			
	3= educación	1.52			
	4=apoyo	1.38			
	5= características del sujeto	1.59	5.1		
	6= destino	1.37			

Los no pobres que consideran que los pobres son pobres debido a la falta de trabajo presentan una mayor puntuación respecto al locus de control externo (fatalismo, referente a que el éxito va a depender de la suerte) en comparación con los que hacen referencia al apoyo. Los que dicen que los pobres están en esa situación porque no tienen ambiciones, aspiraciones y ganas de trabajar (características del sujeto) presentan mayores puntajes de internalidad y un mayor bien-

estar en el área de sociabilidad en comparación con los que hacen referencia a la falta de trabajo. Así mismo presentan una mayor autoestima social aquellos que afirman que los pobres son pobres porque no tienen apoyo en comparación con los que indican que los pobres no tienen un trabajo (que este no es estable o bien pagado); o no cuentan con estudios (preparación o capacitación). Finalmente quienes hacen referencia al dinero presentan mayores índices de competen-

cia (motivación a logro) en comparación con los que mencionan la falta de trabajo (véase Tabla 9).

Los pobres que dicen que la pobreza existe porque no tienen aspiraciones, por flojera y conformismo (característi-

cas del sujeto) presentan un mayor bienestar con el entorno social que aquellos que atribuyen la pobreza a causas estructurales (véase Tabla 10).

**Tabla 9:** Los pobres son pobres porque no tienen... (muestra de no pobres).

	Grupos	Media	Diferencias entre grupos	F	GL	P
<i>Fatalismo</i> ( <i>Locus de Control</i> )	1= dinero	1.33	2.4	3.8475	297	0.0022
	2=trabajo	1.46				
	3= educación	1.23				
	4=apoyo	1				
	5= características del sujeto	1.19				
	6= destino	1.36				
<i>Internalidad</i> ( <i>Locus de Control</i> )	1= dinero	1.30	5.2	3.2038	298	0.0078
	2=trabajo	1.22				
	3= educación	1.41				
	4=apoyo	1.53				
	5= características del sujeto	1.53				
	6= destino	1.50				
<i>Bienestar Sociabilidad</i>	1= dinero	1.25	5.2	2.5852	299	0.0262
	2=trabajo	1.06				
	3= educación	1.31				
	4=apoyo	1.23				
	5= características del sujeto	1.34				
	6= destino	1.27				
<i>Autoestima Social</i>	1= dinero	1.17	4.2 4.3	3.5467	282	0.004
	2=trabajo	1.09				
	3= educación	1.1				
	4=apoyo	1.58				
	5= características del sujeto	1.21				
	6= destino	1.21				
<i>Competencia</i> ( <i>Motivación a Logro</i> )	1= dinero	1.45	1.2	3.9499	283	0.0018
	2=trabajo	1.12				
	3= educación	1.17				
	4=apoyo	1.46				
	5= características del sujeto	1.35				
	6= destino	1.39				

**Tabla 10:** La pobreza existe por que ... (muestra de pobres).

	Grupos	Media	Diferencias entre grupos	F	GL	P
<i>Bienestar Entorno Social</i>	1= destino	1.32	4.2	3.3673	588	0.0029
	2= causas estructurales	1.33				
	3= trabajo	1.48				
	4= características del sujeto	1.55				
	5= educación	1.43				
	6= dinero	1.31				
	7= apoyo	1.29				

Quienes atribuyen la pobreza a características del sujeto presentan mayores índices de apoyo percibido de la iglesia y la religión y mayores puntajes de depresión en comparación con los que la atribuyen a causas estructurales. Se presenta también una mayor sintomatología depresiva en sujetos que dicen que la pobreza es resultado de las características del sujeto en comparación con aquellos que dicen que se debe a la falta de empleo. Los que atribuyen la pobreza al trabajo presentan una mayor autoestima laboral negativa y afrontan el estrés predominantemente a través de la minimización, en comparación con los que hacen referencia a las característi-

cas del sujeto. Los no pobres que dicen que la pobreza existe por causas estructurales presentan mayores puntajes en la escala de poderosos del macrocosmos e internalidad, maestría (motivación a logro), bienestar con el trabajo y con los hijos en comparación con aquellos que atribuyen la pobreza a las características del sujeto. Finalmente quienes mencionan los factores estructurales como causas de la pobreza presentan mayor internalidad y mayor bienestar con la sociabilidad en comparación con los que dicen que la pobreza existe por la carencia de trabajo o por los bajos salarios (trabajo) (véase Tabla 11).

**Tabla 11:** La pobreza existe por que ... (muestra de no pobres) continuación...

	Grupos	Media	Diferencias entre grupos	F	GL	P
<i>Depresión</i>	1= destino	1.11		6.2672	278	.0000
	2= causas estructurales	1.39				
	3= trabajo	1.27				
	4= características del sujeto	1.69	4.3 4.2			
	5= educación	1.38				
	6= dinero	1.6				
	7= apoyo	1.50				
<i>Autoestima Laboral Negativa</i>	1= destino	1.66		3.2038	301	0,0046
	2= causas estructurales	1.73				
	3= trabajo	1.82	3.4			
	4= características del sujeto	1.52				
	5= educación	1.67				
	6= dinero	1.4				
	7= apoyo	1.60				
<i>Internalidad (Locus de Control)</i>	1= destino	1.44		3.5122	302	0,0023
	2= causas estructurales	1.56	2.3 2.4			
	3= trabajo	1.23				
	4= características del sujeto	1.32				
	5= educación	1.39				
	6= dinero	1.5				
	7= apoyo	1.40				
<i>Poderosos del Macrocosmos (Locus de control)</i>	1= destino	1.66		3.4038	302	0,0029
	2= causas estructurales	1.70	2.4			
	3= trabajo	1.69				
	4= características del sujeto	1.45				
	5= educación	1.42				
	6= dinero	1.66				
	7= apoyo	1.40				
<i>Maestría (Motivación a Logro)</i>	1= destino	1.44		4.6635	293	0,0002
	2= causas estructurales	1.62	2.4			
	3= trabajo	1.33				
	4= características del sujeto	1.31				
	5= educación	1.57				
	6= dinero	1.2				
	7= apoyo	1.40				
<i>Bienestar Con el Trabajo</i>	1= destino	1.33		3.1948	240	0,0049
	2= causas estructurales	1.55	2.4			
	3= trabajo	1.47				
	4= características del sujeto	1.27				
	5= educación	1.53				
	6= dinero	1				
	7= apoyo	1.25				
<i>Bienestar Con los Hijos</i>	1= destino	1.50		4.013	200	0,0008
	2= causas estructurales	1.66	2.4			
	3= trabajo	1.63				
	4= características del sujeto	1.37				
	5= educación	1.35				
	6= dinero	1				
	7= apoyo	1.00				
<i>Bienestar Sociabilidad</i>	1= destino	1.11		3.9505	303	0,0008
	2= causas estructurales	1.42	2.3			
	3= trabajo	1.1				
	4= características del sujeto	1.23				
	5= educación	1.25				
	6= dinero	1.16				
	7= apoyo	1.00				
<i>Enfrentamiento A través de la Minimización</i>	1= destino	1.40		4.2655	300	0,0004
	2= causas estructurales	1.68				
	3= trabajo	1.91	3.4			
	4= características del sujeto	1.58				
	5= educación	1.75				
	6= dinero	1.5				
	7= apoyo	1.20				

En la Tabla 12 se observa que quienes dicen que alguien exitoso en la vida es quien lucha por salir adelante, con fuerza de volun-

tad, y es emprendedor (características del sujeto) muestran mayores puntajes de internalidad (*locus* de control) que quienes dicen que el

éxito depende del trabajo; además de un mayor bienestar con el entorno social en comparación con los que refieren que el éxito se basa en la educación. Por su parte, quienes mencionan el apoyo como una característica de alguien con éxito reportan un mayor bienestar con el trabajo en comparación con los que hacen referencia tener un empleo o negocio propio para describir a una persona como exitosa. Los pobres que dicen que el dinero caracteriza a alguien con

éxito presentan un mayor afrontamiento directo, en comparación con los que dicen que el éxito se debe a que tienen una buena calidad de vida. Así mismo, los que consideran que el éxito se debe a que tienen dinero utilizan en mayor medida la autoculpabilización para afrontar el estrés en comparación con quienes mencionan que el éxito se debe a que tienen un buen trabajo.

**Tabla 12:** Como es alguien exitoso en la vida (muestra de pobres).

	Grupos	Media	Diferencias entre grupos			
			F	GL	P	
<i>Internalidad (Locus de control)</i>	1= educación	1.43	6.2	3.295	557	.0061
	2= trabajo	1.31				
	3= calidad de vida	1.4				
	4= dinero	1.44				
	5= apoyo	1.71				
	6= características del sujeto	1.52				
<i>Bienestar con el Trabajo</i>	1= educación	1.26	5.2	4.115	394	.0012
	2= trabajo	1.19				
	3= calidad de vida	1.18				
	4= dinero	1.19				
	5= apoyo	1.83				
	6= características del sujeto	1.36				
<i>Bienestar con El entorno social</i>	1= educación	1.22	6.1	3.1738	566	.0078
	2= trabajo	1.30				
	3= calidad de vida	1.25				
	4= dinero	1.35				
	5= apoyo	1.5				
	6= características del sujeto	1.41				
<i>Afrontamiento Directo</i>	1= educación	1.35	4.3	3.5528	496	.0036
	2= trabajo	1.43				
	3= calidad de vida	1.2				
	4= dinero	1.6				
	5= apoyo	1.57				
	6= características del sujeto	1.49				
<i>Afrontamiento A través de Autoculpabilización</i>	1= educación	1.34	4.2	4.0302	541	.0013
	2= trabajo	1.25				
	3= calidad de vida	1.54				
	4= dinero	1.58				
	5= apoyo	1.42				
	6= características del sujeto	1.35				
<i>Apoyo social De Vecinos / doctor</i>	1= educación	1.28	4.2	7.5025	283	0.0000
	2= trabajo	1.14				
	3= calidad de vida	1.42				
	4= dinero	1.61				
	5= apoyo	1.33				
	6= características del sujeto	1.48				
<i>Depresión</i>	1= educación	1.51	2.6	3.7294	269	0.0028
	2= trabajo	1.61				
	3= calidad de vida	1.5				
	4= dinero	1.58				
	5= apoyo	1				
	6= características del sujeto	1.34				
<i>Bienestar Con el entorno Social</i>	1= educación	1.53	2.6	9.8119	301	0.000
	2= trabajo	1.72				
	3= calidad de vida	1.42				
	4= dinero	1.41				
	5= apoyo	1				
	6= características del sujeto	1.30				
<i>Autoestima Social</i>	1= educación	1.18	6.2	3.8157	299	0.0023
	2= trabajo	1.08				
	3= calidad de vida	1.14				
	4= dinero	1.25				
	5= apoyo	1.3				
	6= características del sujeto	1.33				

Los no pobres que refieren que alguien exitoso en la vida es alguien con un trabajo presentan mayores puntajes en la

sintomatología depresiva, un mayor bienestar con el entorno social, un mayor locus de control externo (fatalismo), un

mayor nivel de bienestar con la situación económica y utilizan el afrontamiento a través de la minimización en comparación con los que definen a alguien exitoso basado en características personales como las ganas de progresar, ser tenaz, emprendedor y con fuerza de voluntad. Quienes definen a alguien exitoso basados en las características del sujeto (emprendedor, ambicioso, entusiasta), presentan mayores índices de apoyo social por parte de los vecinos y el doctor, una mayor autoestima social, mayores índices de internalidad (locus de control), maestría (motivación a logro) y bienestar con la sociabilidad en comparación con los que hablan del

éxito basados en tener trabajo o un negocio propio. Para quienes el dinero es importante al considerar a una persona exitosa, se observaron niveles elevados de apoyo social percibido de los vecinos y el doctor, comparativamente con quienes lo definen a través del trabajo. Los sujetos no pobres que definen al trabajo y a las características del sujeto como variables importantes para considerar a alguien exitoso presentan un mayor afrontamiento directo del estrés en comparación con los que consideran el dinero como importante (véase Tabla 13).

**Tabla 13:** Como es alguien exitoso en la vida (muestra de no pobres) continuación...

Grupos		Media	Diferencias entre grupos	F	GL	P
<i>Fatalismo (Locus de Control)</i>	1= educación	1.22	2.6	2.8229	299	.015
	2= trabajo	1.39				
	3= calidad de vida	1.28				
	4= dinero	1.23				
	5= apoyo	1.33				
	6= características del sujeto	1.18				
<i>Internalidad (Locus de Control)</i>	1= educación	1.40	6.2	4.4039	300	.0007
	2= trabajo	1.27				
	3= calidad de vida	1.57				
	4= dinero	1.38				
	5= apoyo	1.66				
	6= características del sujeto	1.56				
<i>Maestría (Motivación a Logro)</i>	1= educación	1.50	6.2	4.6961	290	.0004
	2= trabajo	1.31				
	3= calidad de vida	1.42				
	4= dinero	1.38				
	5= apoyo	1.66				
	6= características del sujeto	1.62				
<i>Bienestar con la Situación Económica</i>	1= educación	1.71	2.6	3.1595	296	.0086
	2= trabajo	1.82				
	3= calidad de vida	1.71				
	4= dinero	1.61				
	5= apoyo	2				
	6= características del sujeto	1.60				
<i>Bienestar Con la Sociabilidad</i>	1= educación	1.22	6.2	3.7074	301	.0029
	2= trabajo	1.18				
	3= calidad de vida	1.42				
	4= dinero	1.15				
	5= apoyo	1.66				
	6= características del sujeto	1.39				
<i>Afrontamiento Directo</i>	1= educación	1.62	2.4	3.199	257	.0081
	2= trabajo	1.69				
	3= calidad de vida	1.71				
	4= dinero	1.15				
	5= apoyo	2				
	6= características del sujeto	1.65				
<i>Afrontamiento A través de Minimización</i>	1= educación	1.67	2.6	7.6982	299	.0000
	2= trabajo	1.85				
	3= calidad de vida	1.71				
	4= dinero	1.69				
	5= apoyo	2				
	6= características del sujeto	1.49				

En la Tabla 14 se presentan los puntajes de sujetos no pobres respecto a lo que consideran que puede hacerse para llegar a ser rico, observándose que quienes mencionan el trabajo duro y el hacer negocios, presentan mayores puntajes de bienestar con su situación económica en comparación con los que proponen dedicarse a la política.

En general, se pudieron observar diferencias estadísticamente significativas solo en cuatro de las nueve preguntas empleadas para evaluar la percepción de pobreza (“Dejando a un lado la cuestión del dinero, lo que más diferencia a un pobre de un rico es...”; “Los pobres son pobres porque no tienen...”; “La pobreza existe porque...”; “Como es alguien exitoso en la vida”).

Se pudo observar, además, que las variables de personalidad en el presente estudio estuvieron vinculadas a la percepción de pobreza de manera diferente en cada grupo (pobres y no pobres); en los sujetos no pobres se presentaron diferencias en todas las variables de personalidad a partir de

su percepción de pobreza, mientras que en el grupo de pobres no se presentaron diferencias estadísticamente significativas en las variables de autoestima, apoyo social y motivación a logro.

**Tabla 14:** Procedimientos para llegar a ser rico (muestra de no pobres). *Bienestar con la situación económica.*

	Grupos	Media	Diferencias entre			
			los grupos	F	GL	P
<i>Bienestar con la Situación Económica</i>	1=jugando a la lotería	1.7500		3.6968	303	.0004
	2=casándose o uniéndose a un rico	1.5000				
	3=trabajando duro	1.7611	3.6			
	4=metiéndose en negocios	1.8222	4.6			
	5=destacando mucho en los estudios	1.6818				
	6=dedicándose a la política	1.1818				
	7=comerciendo con drogas	1.5833				
	8=robando	1.5000				
	9=otro	1				

## Discusión

Los objetivos del presente estudio fueron dos, en primer lugar, conocer si existían diferencias respecto a la percepción de la pobreza entre los sujetos pobres y los no pobres y en segundo término, identificar de que manera diferían en algunas variables de personalidad como la percepción de las redes de apoyo, la autoestima, el locus de control, las estrategias de afrontamiento, la motivación a logro, el bienestar subjetivo y el nivel de depresión en estos grupos a partir de su percepción de pobreza. Conocer como pobres y no pobres perciben la pobreza e identificar la relación de esta con algunas variables psicológicas y de personalidad, es un primer paso para promover la inclusión de programas y políticas públicas que permitan fortalecer algunos recursos psicológicos que junto con otras medidas monetarias coadyuven a superar la pobreza.

En relación con el primer objetivo, se encontró que los factores estructurales (situación social, política y económica del país) fueron mencionados como causa de la pobreza por el 48.2% de los pobres y el 37.9% de los no pobres; estos hallazgos son consistentes con las investigaciones de Székely (2003) y Palomar (2005) respecto a que en México, se presenta una tendencia a considerar que la pobreza existe debido a factores ajenos al sujeto, esencialmente de tipo estructural. La diferencia observada en los porcentajes mencionados, sugiere que al ser mayores los recursos monetarios con los que cuentan los sujetos, disminuye la probabilidad de realizar atribuciones estructurales y se eleva la preferencia por atribuciones individuales (Pandey, Kakkar, Bohra y Kayyum, 1982 y Clark y Sison, 2003). En el presente estudio el porcentaje de sujetos que atribuye la pobreza factores individuales es de 17.9% para los pobres y de 31.4% para los no pobres.

Aunado a lo anterior, pudo observarse que cuando se les pidió a los sujetos que enunciaran cuales eran las diferencias entre pobres y ricos, las carencias de los pobres y las caracte-

rísticas de una persona exitosa, se observó que los no pobres suelen hacer referencia a los mecanismos utilizados para obtener recursos monetarios, y para obtener y/o mantener un nivel socioeconómico aceptable, es decir, hacen referencia al empleo y a la educación (factores estructurales), mientras que los pobres, consideran que la diferencia entre personas de distintas clases sociales y las que conciernen al éxito de éstas estriban en factores inherentes al sujeto como la personalidad, las actitudes, la inteligencia, las ganas de superarse, la forma de vestir y de expresarse (factores individuales).

Los resultados anteriores muestran que al hablar de la pobreza, como un fenómeno social, los no pobres la atribuyen en mayor medida a factores individuales como la flojera y la falta de esfuerzo, mientras que ocurre lo contrario cuando se les cuestiona sobre las causas a las que atribuyen el éxito de las personas y las diferencias entre pobres y ricos, ya que se remiten en mayor medida a factores estructurales. Algo similar ocurre con el grupo de pobres, pero a la inversa, esto es, atribuyen en mayor medida la pobreza a causas individuales en comparación a cuando se refieren a las diferencias entre personas de distintos niveles sociales o a las razones que explican el éxito de las personas. Si bien la literatura (cfr. Gurin, Millar y Gurin, 1980 y Steele, 1994, citados en Palomar y Pérez, 2003) ha destacado que mientras más alto es el nivel socioeconómico de los sujetos se tiende a favorecer en mayor medida las explicaciones individuales, algunos autores como Mörcol (1997) y Bogart (1989, citado en Palomar, 2005) sostienen que el hecho de que los no pobres hagan referencia a los factores estructurales para explicar la pobreza, probablemente esté vinculado al nivel educativo de los sujetos, pues pertenecer a una clase favorecida y tener además un alto nivel educativo provee al sujeto de información que le permite ser más crítico en aspectos relacionados con el gobierno y con el papel que desempeñan algunas variables macroeconómicas, favoreciendo así la preferencia por explicaciones estructurales. Hay que señalar, no obstante, que este grupo también dio un lugar privilegiado a las acciones que los pobres pueden realizar para salir de su condición

precaria. Por otra parte, llama la atención que los pobres aluden a factores individuales cuando hablan de las diferencias entre pobres y ricos y personas exitosas. No se tiene una hipótesis al respecto y más bien hubiera sido esperable –de acuerdo con lo que reporta la literatura– que los pobres se remitieran a factores estructurales.

Este hallazgo permite derivar algunas preguntas como las siguientes: ¿qué podría estar explicando las diferencias en la percepción de estos dos grupos?, ¿cuál es el papel que juegan algunas variables de personalidad en la manera de percibir de estos grupos sobre cuestiones relacionadas con la pobreza y la superación de ésta?

El segundo objetivo de este estudio pretende responder a estas interrogantes. En primera instancia se observó que los pobres que se consideran incapaces de mejorar su situación, presentan altos índices de sintomatología depresiva que se manifiesta en la pérdida de interés en actividades cotidianas, sentimientos de infravaloración, falta de energía y dificultad para tomar decisiones; lo cual puede favorecer mayores niveles de estrés y una mayor incapacidad para enfrentar situaciones difíciles (Miech, Shanahan y Elder, 1999; citados en Palomar y Lanzagorta, 2005), lo que a su vez conduce a aumentar la probabilidad de experimentar depresión (Reutter, Neufeld y Harrison, 1999; McLEod y Nonemaker, 2000; citados en Palomar y Lanzagorta, 2005).

Tanto los sujetos pobres como los no pobres que se encuentran más deprimidos consideran que la diferencia entre pobres y ricos estriba principalmente en que tienen un buen trabajo y consideran que alguien exitoso en la vida es quien tiene dinero. En este sentido, sería importante indagar la concepción de los sujetos, que subyace a la manera de acceder a estos bienes (trabajo y dinero) ya que este puede ser azaroso o como resultado del esfuerzo personal y el talento. Vale la pena mencionar que algunos autores como Pearlin, Lieberman y Menaghan (1981, citados en Mizel, 1999) han podido concluir que las personas menos propensas a deprimirse, tendrán altas puntuaciones en “dominio”, una medida del autoconcepto que esta referida a la percepción del individuo sobre su habilidad para controlar el entorno.

En relación con los estilos de afrontamiento del estrés de los sujetos de la muestra, pudo advertirse que los pobres que tienden a afrontar de manera directa consideran que lo que hace ser pobres a los pobres esta relacionado con sus características personales y con su nivel de educación, lo cual implica que estos son responsables de su situación, ya que ponen el énfasis en el esfuerzo personal para salir adelante y en el desarrollo de su talento como mecanismos para superar la pobreza. Es interesante comentar que posiblemente algunos de los pobres de la muestra no se consideran pobres<sup>2</sup>. En

<sup>2</sup> La literatura ha mostrado de manera consistente que la educación, el ingreso y la ocupación difícilmente tienen coeficientes de correlación mayores a .40 con la variable de identificación de clase (Coburn y Edwards, 1976; Hodge y Treiman, 1968; Adler, Epel, Castellazzo e Ickovics, 2000; y Kourvetaris y Dobratz, 1982; Palomar, en prensa).

este sentido, se ha observado en la literatura que es común que las personas que no se sienten pobres traten de poner una distancia psicológica con quienes se encuentran en una situación más desfavorecida, “culpándolos” de su condición desventajosa (“son pobres porque no se esfuerzan o porque son flojos”), para de esta manera proteger su autoestima (Wills, 1981, citado en Twenge y Campbell, 2002).

Hay que señalar, no obstante, que estos pobres –independientemente de que se consideren o no pobres– utilizan estilos de afrontamiento directo, lo cual según numerosos autores en la literatura (e.g. Clement y Nilsson-Schonnesson, 1998 y Weiss, Goebel, Page, Wilson y Warda, 1999, entre otros) tienen mayores probabilidades de superar los obstáculos que se les presentan, de lograr las metas que se proponen y experimentar bienestar y tienden en menor medida a presentar desordenes emocionales, por lo que son personas idóneas para participar en los programas sociales que tienen como objetivo apoyar a los más pobres para que salgan de su condición de precariedad.

Por otra parte, los pobres que se autculpabilizan cuando afrontan situaciones estresantes, consideran que alguien es exitoso en la vida cuando tiene dinero, lo cual parece implicar que ven la pobreza como la carencia de recursos económicos, más que como una situación que esta relacionada con la incapacidad de los pobres de generar condiciones básicas y esenciales para no ser pobres. Este grupo coincide con el de no pobres al considerar que alguien exitoso en la vida tiene apoyo social.

En cuanto a la motivación al logro, no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en la muestra de pobres; en cambio cuando se analizó el grupo de no pobres se advirtió que los mayores niveles de competitividad se dan entre las personas que consideran que los pobres son pobres porque no tienen apoyo ni dinero. Asimismo, altos niveles de motivación al logro fueron encontrados en el grupo de no pobres que considera que la pobreza se debe a causas estructurales y que alguien que es exitoso en la vida tiene ciertas características personales (relacionadas con una alta motivación al logro<sup>3</sup>) y apoyo social. Este resultado es similar al que se comentó anteriormente, en el sentido de que lo que puede explicar que los no pobres hagan referencia a los factores estructurales para explicar la pobreza, puede estar vinculado al nivel educativo de los sujetos, ya que éste provee al sujeto de información que le permite ser más crítico con el papel que juegan algunas variables macroeconómicas, favoreciendo así la preferencia por explicaciones estructurales, sin dejar de considerar que los méritos de los individuos, su talento y su esfuerzo (componentes esenciales de la motivación al logro) son piezas fundamentales para experimentar movilidad social (Mörcol, 1997; Bogart, 1989; citado en Palomar, 2005). Los no pobres en general, suelen definirse como poseedores de características sociales y personales positivas, asociadas con un mayor apoyo percibido y una mayor efectividad de éste como mediador de estrés (Gurung, Sarason y Sarason,

<sup>3</sup> Emprendedores, tenaces, con ganas de salir adelante.

1997; Aduna, 1998), lo cual puede explicar porque los sujetos no pobres en general reportan percibir un alto nivel de apoyo de sus redes sociales.

Un hallazgo similar se observa en la variable de locus de control (que como se ha mencionado, fue medida a través de cinco subescalas -fatalismo, internalidad, afectividad y poderosos del micro y macrocosmos-), ya que tanto los pobres como los no pobres que tuvieron los mayores puntajes de internalidad consideran que el éxito en una persona esta dado por sus características personales y por el grado de apoyo social que tienen, aun cuando los no pobres consideran que la pobreza existe debido a causas estructurales. Por el contrario, quienes obtuvieron los puntajes más altos de externalidad y de fatalismo consideran que los pobres están en esa condición a causa del destino y por el trabajo que tienen (como si el acceso a este estuviera siempre vinculado a factores estructurales o a la suerte).

En relación con el bienestar de los sujetos, se advirtió que los pobres que reportan un mayor bienestar con el entorno social (situación económica y política del país) consideran que la pobreza existe porque los pobres tienen ciertas características personales que los hacen estar en esta situación y que la manera de tener éxito en la vida depende de sus cualidades personales, es decir, tienen una imagen positiva de las condiciones estructurales del país y por tanto las causas de la pobreza deben buscarse en los individuos y no en el sistema. Por otra parte, los que se sienten satisfechos con su trabajo tienen altos puntajes de apoyo social. Llama la atención que los pobres que reportan sentirse satisfechos con su desarrollo personal consideran que la pobreza existe por causas azarosas y por el destino. Una explicación posible es que atribuir el éxito a causas fuera del propio control puede funcionar en algunos casos, como una estrategia autoprotectora, para mantener una imagen positiva de sí mismos (Marcòl, 1997; Valdéz, 2002).

Por su parte, los no pobres que se reportan más satisfechos con su ámbito social y con los amigos que tienen, consideran que la pobreza existe por razones estructurales pero al mismo tiempo consideran que los pobres tienen ciertas cualidades personales que los hacen estar en esa condición. Para ellos alguien exitoso en la vida es quien tiene apoyo. Asimismo, los no pobres que se encuentran más satisfechos con el trabajo que tienen y con sus hijos, consideran que la pobreza existe por razones estructurales y quienes se encuentran más satisfechos con su situación económica y con el entorno social mencionan que alguien exitoso en la vida es quien tiene un buen trabajo.

Se puede advertir que la satisfacción con algunas áreas de la vida puede colorear la percepción tanto de las causas de la pobreza, como de la participación que los individuos tienen en el mejoramiento y/o mantenimiento de sus condiciones de vida. En términos generales, los individuos perciben condiciones estructurales muy arraigadas que no son favorables para experimentar una movilidad social positiva, sin embargo, la disposición junto con algunos rasgos de personalidad pueden contribuir en el mejoramiento de los niveles de vida.

Por otra parte, se observa también una fuerte inclinación de los sujetos a considerar que las redes sociales y la habilidad para relacionarse con los demás ofrecen grandes oportunidades de crecimiento. En este sentido, por ejemplo, se observó que los no pobres que tuvieron altos puntajes en la variable de autoestima social, consideran que los pobres están en esta condición porque no tienen apoyo y atribuyen el éxito en la vida a las características personales de los individuos; además, los no pobres que tuvieron los puntajes más altos en la variable de percepción de apoyo social proveniente de sus vecinos y de su doctor consideran que alguien exitoso en la vida es quien tiene dinero, mientras que quienes perciben un alto apoyo social de la iglesia y la religión consideran que una de las razones por las que la gente es pobre esta referida a sus cualidades personales.

Para terminar, puede decirse que si bien el nivel socioeconómico de los sujetos es un elemento importante que influye en la percepción de la pobreza, (sujetos de altos niveles socioeconómicos se inclinan por explicaciones individuales versus estructurales), los datos del presente trabajo muestran que algunas de las variables de personalidad que se estudiaron, se encuentran altamente vinculadas a la percepción de pobreza, por lo fue posible encontrar sujetos pobres con características que han sido asociadas de manera importante con niveles socioeconómicos más altos.

El presente estudio constituye un paso inicial para entender como la percepción de pobreza esta relacionada tanto con el nivel socioeconómico como con algunas variables de personalidad. Por el momento, es posible indicar que pobres y no pobres tienen percepciones diversas y en este sentido la concepción generalizada de que "ser pobre es ser pobre" no explica las diferencias entre los pobres. Ser pobre esta relacionado con la falta de condiciones básicas y esenciales para dejar de serlo y estas condiciones básicas no solamente tienen que ver con la motivación de los individuos para salir adelante, sino con condiciones estructurales que garantizan que el talento, el mérito y el esfuerzo de los pobres puede cristalizarse en mejoras significativas en su nivel de vida.

## Conclusiones

Los objetivos del presente estudio fueron conocer si existían diferencias en la percepción de pobres y no pobres sobre las causas de la pobreza y si esta percepción se relacionaba en alguna medida con algunas variables de personalidad (percepción de las redes de apoyo social, autoestima, locus de control, estrategias de afrontamiento, motivación al logro, bienestar subjetivo y depresión).

En primer lugar, se puede concluir que la mayoría de los sujetos percibe la pobreza como debida a factores estructurales (como bajos salarios, gobierno, dirigentes políticos, etcétera), aún cuando, a medida que se incrementa el nivel socioeconómico es menor el porcentaje de sujetos que refiere este tipo de causas. Por otra parte cuando se hace referencia al tipo de carencias de los pobres y a las características de las

personas exitosas, la tendencia se invierte y los pobres le dan preponderancia a factores individuales, mientras que los no pobres se la dan a factores estructurales.

Por otra parte, pudo observarse que solamente en algunas de las variables de personalidad medidas se encontraron diferencias de acuerdo con la percepción de la pobreza en cada uno de los grupos que participaron (pobres y no pobres) y no en todos los casos fueron las mismas para ambos grupos. Por ejemplo, en la variable de motivación al logro, solamente hubo diferencias en el grupo de no pobres, de acuerdo con su percepción de las causas de la pobreza. Lo anterior significa que el nivel socioeconómico de los sujetos tiene que ver con las puntuaciones de los sujetos en las variables de personalidad y éstas a su vez están asociadas con una manera de percibir la pobreza.

En el caso contrario, hay que mencionar que si bien hay ciertas tendencias en las respuestas de los sujetos de acuerdo con el grupo socioeconómico al que pertenecen, este estudio pudo evidenciar que también hay pobres y no pobres con puntuaciones similares, es decir, las diferencias que se encuentran en las variables de personalidad, de acuerdo con la percepción de la pobreza son las mismas, lo que indica que en algunos casos el nivel socioeconómico no tiene un efecto tan importante (por ejemplo, se pudo observar que pobres y no pobres con altos puntajes de internalidad consideran que el éxito en una persona esta dada por sus características personales y por el grado de apoyo social).

Se pudo concluir también que es importante profundizar el estudio de las implicaciones que tiene el significado de las categorías que utilizan los sujetos para explicar la pobreza. Por ejemplo, de manera convencional (en la literatura), se han utilizado las categorías “trabajo”, “empleo” y “educación” como aspectos que están referidos a cuestiones estructurales ya que el sistema debe asegurar que estos están cubiertos de manera satisfactoria en todos los ciudadanos; sin embargo, muchos sujetos pueden tener la firme convicción de que los individuos llegan a tener un alto nivel educativo y un trabajo bien remunerado por mérito propio; de tal suerte

que cuando los sujetos se refieren a la “falta de trabajo”, como causa de la pobreza, no podemos estar seguros del lugar en el que ponen la responsabilidad (el sistema o el sujeto). Así mismo, la categoría de “dinero” puede ser ambigua debido a que algunos pueden considerar que se accede a este por la vía del esfuerzo personal y otros por herencia (ya en efectivo o a través de facilidades para obtenerlo – e.g. consiguiéndole un buen empleo independientemente de sus capacidades). Lo anterior significa que sería deseable que en futuras investigaciones se profundice sobre el significado que los sujetos dan a las categorías referidas a las atribuciones causales de la pobreza.

Esta investigación permitió también concluir que es importante considerar la identificación de clase de los sujetos (si se sienten o no pobres) en estudios como el presente, ya que la percepción de los sujetos sobre las causas de la pobreza y el estado psicológico asociado a esta percepción puede estar influido enormemente por el grado de privación y carencia en el que se sienten los individuos (y no solo por las condiciones objetivas en las que se encuentran). De hecho, una hipótesis que surge al respecto es que los sujetos que no se sienten pobres tienden a atribuir en mayor medida la pobreza a factores individuales, tienen mayores recursos psicológicos para afrontar las situaciones difíciles que se les presentan y eso los hace mejores candidatos para salir de la pobreza. Lo anterior tiene grandes implicaciones para la política social ya que hallazgos como este podrían dar la pauta que promueva una mejor selección de los beneficiarios de los programas sociales (considerando este tipo de aspectos), con miras a aumentar la probabilidad de éxito.

Para finalizar, hay que mencionar que los resultados de este estudio permiten concluir que el apoyo social es un recurso muy importante que debe ser promovido por quienes desean contribuir a la erradicación de la pobreza, ya que este empodera a los individuos para enfrentar las vicisitudes de la vida y mitiga la depresión, la ansiedad, el estrés de los individuos más desfavorecidos, proveyéndolos de soporte emocional e instrumental.

## Referencias

- Acuña, L. y Bruner, C. (1999). Estructura factorial del cuestionario de apoyo social de Sarason, Levine; Bashm y Sarason en México. *Revista Mexicana de Psicología*, 16 (2), 267-279.
- Adler, N.E., Epel, E.S., Castellazzo, G. y Ickovics, J. (2000). Relationship of subjective and objective status with psychological and physiological functioning: preliminary data in healthy white women. *Health Psychology*, 19(6), 586-592.
- Aduna, A. (1998). *Afrontamiento, apoyo social y solución de problemas en estudiantes universitarios. Estudio experimental*. Tesis de Maestría. México: Facultad de Psicología, UNAM.
- Andrade, P. (1998). *El ambiente familiar del adolescente*. Tesis de doctorado. México: Facultad de Psicología, UNAM.
- Astudillo, M. y Villagrán G. (2002). Patrones sexuales y locus de control en hombres que tienen relaciones sexuales con otros hombres y diferente seroestatus al VIH/SIDA. *La Psicología Social en México*, IX, 74-81.
- Bermúdez, M. (1997). La autoestima como estrategia de prevención. En G. Buela – Casal, L. Fernández y T. J. Carrasco (Eds.), *Psicología preventiva. Avances recientes en técnicas y programas de prevención* (pp. 37 – 46). Madrid: Ediciones Pirámide.
- Bravo, M. y Serrano – García, I. (1997). La psicología preventiva y el apoyo social. En G. Buela – Casal, L. Fernández y T. J. Carrasco (Eds.), *Psicología preventiva. Avances recientes en técnicas y programas de prevención* (pp. 117 – 135). Madrid: Ediciones Pirámide.
- Calderón, G. (1987). *Depresión. Un libro para enfermos deprimidos y médicos en general*. México: Trillas.
- Carr, S. y MacLachlan, M. (1998). Actors, observers and attributions for 3rd Word poverty: contrasting perspectives from Malawi and Australia. *Journal of Social Psychology*, 138 (2), 189 -202.
- Cassidy, T. y Lynn, R. (1991). Achievement motivation, educational attainment, cycles of disadvantage and social competence: Some longitudinal data. *British Journal of Educational Psychology*, 6, 1-12.
- Castellanos, J. (1999). *Programas integrales contra la exclusión social. Colección de retos jurídicos en las ciencias sociales*. Madrid: Fundación Universidad – Empresa.
- CEPAL-INEGI (1993). *Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992. Informe metodológico*. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

- Cienfuegos, Y. (2004). *Evaluación del conflicto, satisfacción marital y apoyo social en mujeres violentadas: un estudio comparativo*. Tesis de Licenciatura. México: Facultad de Psicología, UNAM.
- Clark, G. y Sison, M. (2003). Voices from the top of the pile: elite perceptions of poverty and the poor in the Philippines. *Development and Change*, 34 (2), 215-242
- Clark, T. y Varadajan, P. y Pride W. (1994). Environmental management: The construct and research propositions. *Journal of Business Research*, 29 (1), 23-38.
- Clement, U. y Nilsson-Schonnesson, L. (1998). Subjective HIV attribution theories, coping and psychological functioning among homosexual men with HIV. *AIDS Care*, 10, 355-363.
- Coburn, D. y Edwards, V.L. (1976). Objective and subjective socioeconomic status: intercorrelations and consequences, *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 13(2), 178-188.
- De Vos, K. y Garner, T. (1991). An evaluation of Subjective Poverty Definitions Comparing Results from US and the Netherlands. *Review of Income and Wealth*, 37(3), 267-285
- Descouvières, C., Altschwager, C., Kreither, J. y Canales, M. (1997). Percepción del dinero y comportamiento económico: un estudio comparativo de la percepción del dinero en personas endeudadas y personas ahorradoras. *Revista de Psicología de la Universidad de Chile*. VI
- Díaz-Guerrero, R. (1986). *El ecosistema sociocultural y la calidad de vida*. México: Trillas.
- DSM-IV-R (2002). *Manual diagnóstico y estadístico de los trastornos mentales*. España: Masson.
- Durán-Ramos, T. (2001) El constructo locus de control en la toma de decisiones educativas. *Paedagogium*, 1 (3), 8-11.
- Feagin, J. (1972). When it comes to poverty, it's still 'god helps those who help themselves. *Psychology Today*, 6, 101-129.
- Gurung, R.A., Sarason, B. y Sarason, I. (1997). Personal characteristics, relationship quality and social support perceptions and behavior in young adult romantic relationship. *Personal Relationships*, 4, 319-339.
- Hentschel, J. y Waters, W. (2002). Rural poverty in Ecuador: assessing local realities for the development of anti poverty programs. *World Development*, 30 (1), 33-47.
- Hodge, R. y Treiman, D. (1968). Class identification in the United States. *American Journal of Sociology*, 73, 535-547.
- Hunt, M. (1996). The individual, society or both? A comparison of black, Latino and White beliefs about the causes of poverty. *Social Forces*, 75 (1), 293-322.
- Kimble, C., Hirt, E., Díaz-Loving, R., Hosch, H., Luker, G. y Zárate, J.(1999). *Social psychology of the Americas*. Estados Unidos: Pearson Custom Publishing.
- Kourvetaris, G.A. y Dobratz, B. (1982). Objective and subjective class identification among Athenians in Greece. *Sociology and Social Research*, 66, 484-500.
- La Rosa, J. (1986). *Escalas de locus de control y autoconcepto: construcción y validación*. Tesis de doctorado, Facultad de Psicología, UNAM, México.
- Lazarus, R.S. y Folkman, S. (1984), *Estrés y procesos cognitivos*. Nueva York: Springer.
- Marcòl, G. (1997). Lay explanation for poverty in Turkey and their determinants. *The Journal of Social Psychology*, 137 (6), 728 -738.
- McBride, V., Brody, G., Brown, A., Wisenbaker, J., Cutrona, C. y Simons, R. (2002) linking employment status, maternal psychological well – being, parenting, and children's attributions about poverty in families receiving government assistance. *Family Relations*, 51 (2), 112 -121.
- Misturrelli, E y Heffernan, C. (2001). Perceptions of poverty among poor livestock keepers in Kenya: A discourse analysis approach. *Journal of International Development*, 13, 863-873.
- Mizel, C. A. (1999). Life course influences on African men's depression: Adolescent parental composition, self-concept, and adult earnings. *Journal of Black Studies*, 29 (4), 467 – 490.
- Murrieta, P. (2004). *Estudio Comparativo Entre Madres Solteras Y Casadas Con Respecto Al Apego, Estilos De Enfrentamiento, Masculinidad – Feminidad Y Bienestar Subjetivo*. Tesis de Licenciatura. México: Facultad de Psicología, UNAM.
- Narayan, D., Chambers, R., Shah, M. y Petesch, P. (2000). *Voices of the poor, Crying Out for Change*. Estados Unidos: Oxford University Press, Inc.
- Narayan, D., Patel, R., Schafft, K., Rademacher, A., Koch-Schulte, S. y Poverty Group, PREM (1999). *Can Anyone Hear Us? Voices From 47 Countries*. Banco Mundial.
- Palomar, J. (2000). The development of an instrument to measure quality of life in Mexico City. *Social Indicators Research*, 50, 187- 208.
- Palomar, J. (2004). Poverty and Subjective Well-Being in Mexico. *Social Indicators Research*, 68 (1), 1-33.
- Palomar, J. (2005). Percepción de las Causas de Pobreza; Factores Psicológicos Asociados y Percepción de Movilidad Social. En *Lo que dicen los pobres*. Secretaría de desarrollo social (SEDESOL), México”.
- Palomar, J. y Lanzagorta, N. (2005). Pobreza, Recursos Psicosociales y Movilidad Social. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 37 (1), 9-46.
- Palomar, J. y Pérez, A. (2003). Un rostro y tres maneras de mirarlo: el significado de “pobreza” según el nivel socioeconómico. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 35 (1), 27-39.
- Palomar, J. (en prensa). Class identification and psychological variables related to well-being and social mobility.
- Pandey, J., Kakkar, S., Bohra y Kayyum. (1982). The functional perception of poverty in India. *Journal of Social Psychology*, 17, 149-150
- Reutter, L., Neufeld, A. y Harrison, M. J. (1999). Public perceptions of the relationship between poverty and health. *Canadian Journal of Public Health*, 90 (1), 13-18
- Reyes, N., Cienfuegos, Y., Díaz –Loving, R. y Sánchez, R. (en prensa). Definición y medición del apoyo social en la pareja.
- Székely, M. (2003). *Lo que dicen los pobres*. Cuadernos de Desarrollo Humano, Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), México.
- Twenge, J. y Campbell, K. (2002). Self-esteem and socioeconomic status: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, 6 (1), 59-71.
- Uriarte, V. (1997). *Psicopatología*. 2ª edición. México.
- Valdéz, L. (2002). *Relación entre nivel de pobreza y locus de control*. Tesis de Licenciatura. México: Universidad Iberoamericana.
- Weiss, S.J., Goebel, P., Page, A., Wilson, P. y Warda, M. (1999). The impact of cultural and familial context on behavioral and emotional problems of preschool Latino children. *Child Psychiatry and Human Development*, 29 (4), 287-301.
- Wilson, G. (1996). Toward a revised framework for examining beliefs about the causes of poverty. *The Sociological Quarterly*, 37 (3), 413-428.
- Zucker, G. y Weiner, B. (1993). Conservatism and perceptions of poverty: An Attributional analysis. *Journal of Applied Social Psychology*, 23 (12), 925-943.

(Artículo recibido: 26-1-2006; aceptado: 3-11-2006)