

CONTROL PERSONAL EN POBLACIONES RESIDENTES Y DISTINCIONES TERRITORIALES EN VENEZUELA.

GREGORIO ESCALANTE

Centro de Investigaciones Psicológicas
Universidad de los Andes. Mérida. Venezuela

CONTROL PERSONAL INTERNO O EXTERNO?

Interés fundamental del programa de investigación desarrollado en los años 80 y 90 por el Laboratorio de Psicología (luego Centro de Investigaciones Psicológicas, CIP) de la UNIVERSIDAD DE LOS ANDES, era tratar de establecer las causas del sub rendimiento académico en estudiantes de educación superior. En varias de sus publicaciones se consideró el subrendimiento estudiantil como la consecuencia de una configuración individual caracterizada por (a) percepción externa del control personal (Romero García, 1980), (b) baja necesidad de logro (Salom de Bustamante, 1981), (c) percepción subjetiva del tiempo (Esqueda, 1981), (d) no diferimiento de la recompensa (Romero García y Sánchez, 1981) y (e) lenguaje restringido (Morales de Romero, 1982). En la literatura estadounidense una configuración muy semejante se denomina ‘cultura de la pobreza’ (Sarbin, 1970), y en el CIP se conceptualizó como ‘pobreza motivacional’, condición reconocible en la población estudiantil, aparentemente generalizable a otras poblaciones como se demuestra en los varios estudios realizados en distintas regiones del país (Romero García, 1980, 1983).

Escalante (1979, 1980) examina el rendimiento académico en estudiantes de educación primaria y lo considera mediado por el estilo docente (*autoritario vs democrático*) practicado en el aula. Propone que las actitudes y conductas docentes son menos positivas cuando la maestra es más autoritaria¹. Y que tales actitudes y conductas afectan negativamente el rendimiento de sus alumnos. Su atención está centrada en dimensiones conductuales y actitudinales asociadas psicológicamente a la personalidad autoritaria e incluye a un docente que aparece como personaje central de la situación pedagógica y a quien se otorgan funciones específicas como ‘poseedor del saber’ y ‘representante de la autoridad’. En el ejercicio de tales especificaciones el maestro hace uso de ciertos **patrones de estimulación** que desencadenan ciertos **patrones de respuesta** en el alumno. Se asume que los puntajes obtenidos por un docente en la medida de autoritarismo deberán traducirse en conductas y actitudes específicas en el salón de clases. Y se propone que tales evidencias actitudinales y conductuales ejercerán influencia notable sobre la esquematización del rendimiento del alumno y sobre la estructuración del clima del salón.

En 50 secciones de cuarto, quinto y sexto grado los alumnos de maestras democráticas obtuvieron un promedio de calificaciones de 14.35 (en la escala 0 – 20) mientras que los de maestras autoritarias apenas alcanzaron un promedio de 12.99 (t, 5.56; p 0.005). Escalante cree que la conducta de la maestra en el aula es predecible a partir de su puntaje en la Escala F, pues

¹ El síndrome “autoritarismo” supone -en primer lugar- que en el individuo la representación social externa va acompañada de una fuerte represión de impulsos y -en segundo lugar- que para alcanzar una adecuada internalización de los sistemas de control social, la actitud que el individuo asume hacia la autoridad y hacia su agencia psicológica -el súper ego- contiene aspectos que simultáneamente son irracionales y contradictorios. De esta manera el individuo logra su propio ajuste social solamente si halla placer en la subordinación y la obediencia. Y ello hace que surja una estructura de impulsos sadomasoquistas que es, al mismo tiempo, condición básica y resultado del ajuste social (Escalante, 1980, Adorno et al, 1969; Dillehay, 1978).

tales puntajes correlacionan (entre 0.34 y 0.42) con los valores en el Registro de Conductas. Y ambos se ven ratificados por las señales de aceptación o rechazo en los estudiantes.

Las especificaciones halladas en la literatura señalan que el control personal está afiliado a nuestros propios sentimientos de control conductual, definidores de lo que podemos llamar nuestra 'ideología' controladora. En estudios realizados por Gurin y otros (1969) en la sociedad estadounidense, esa ideología luce fuertemente apegada a la ética protestante, cuyas creencias y/o valores, al parecer, comparten estudiantes de raza negra y blanca, indistintamente. Asumir que negros y blancos participan del mismo nivel de creencias de la organización ideológica, a pesar de las diferencias normales reconocibles en ambos tipos humanos, pudiera originar una estructura nacional más homogénea y generar la búsqueda de objetivos sociales a largo plazo mucho mejor definidos y más consistentes. Pero se asume que la divergencia real entre ambos tipos se revela en la medida de control personal: aparentemente, los estudiantes negros son más externos que los estudiantes blancos.

Ser más o menos interno (o externo) requiere alguna explicación. La revisión que hace Levenson (1972) de la Escala de Control I-E de Rotter resultó en la identificación de tres factores, y a partir de allí se crearon tres sub escalas denominadas INTERNALIDAD (I), OTROS PODEROSOS (OP) y AZAR (A). Cada sub escala está compuesta de ocho ítems de seis puntos fraseados en el formato Likert de completo acuerdo-desacuerdo. El razonamiento detrás de la diferenciación subescalar está basado en los siguientes supuestos: la gente que cree que el mundo es caótico (y ve en el **azar** una influencia determinante) se conduce y piensa de manera diferente a quienes creen que el mundo es ordenado, pero bajo el control de **otros poderosos**. La gente que se piensa determinada por otros poderosos todavía puede mostrar un potencial relativamente alto para control interno y, teóricamente, son individuos similares a los que Rotter (1966) denomina sujetos externos defensivos. El factor **interno** de Levenson se nos muestra equivalente a la noción de control personal explicada en Gurin et al (1969), y ambas nociones están muy cerca de la conceptualización original que Rotter elaborara para este constructo.

Los puntajes en las Escalas de Levenson aumentan en la dirección de la orientación de control denunciada por el nombre de la Escala. En la Escala I, por ejemplo, mientras mayor es el puntaje mayor también la orientación interna del sujeto: el control personal reside en sí mismo. En la Escala OP, mientras mayor el puntaje mayor también la externalidad defensiva del sujeto: el control persona reside en otros. Y en la Escala A, mientras mayor el puntaje mayor la orientación 'azarosa' del sujeto: el control personal es un asunto de entidades inusuales, lejanas, insólitas, ajenas al individuo y cuya conceptualización no siempre es clara.

En suma: si la persona cree que el control que posee es el efecto directo de sus propias acciones y que estas serían responsables de la dirección y el gobierno sobre su propia vida y si, además, valora positivamente su habilidad personal y la calidad del esfuerzo que realiza en función de los objetivos que persigue, estaríamos hablando de control personal **interno**. Pero si la persona cree que carece de control y asume que las ocurrencias sobre su vida son el resultado directo del azar, la buena o mala suerte, la magia, el destino, la pava o el poder ejercido por otros

y, además, decide que tales ocurrencias escapan al propio esfuerzo y a los niveles de dedicación individual, entonces hablaríamos de control personal **externo**.

Conforme a tales prerequisites debemos entonces asumir que el control personal ofrece variantes. Si el individuo admite que el azar es su 'fuerza' controladora (altos puntajes en la escala A) entonces debe presumirse que cree en la mala suerte, el destino, la magia, la pava, la fatalidad o en acaecimientos de origen desconocido y de muy difícil identificación. Si asume que la fuente controladora reside en 'otros' (altos puntajes en la escala OP), y decide que lo mejor es hacerse dependiente de esos agentes externos (padre, jefe, cónyuge, maestro) la decisión, de algún modo, implica sometimiento, acatamiento, resignación. La persona puede también decidir que su 'fuerza' controladora reside en sí misma (altos puntajes en la escala I) y en este caso se habla de auténtico control personal. De nuevo, las dos primeras variantes definen al individuo como de orientación personal **externa**; la tercera variante lo define como de orientación **interna**.

TIENE VENTAJAS LA INTERNALIDAD?

En Prociuk y Breen (1975) los estudiantes internos rinden más que los estudiantes externos. En Romero García (1980) la repitencia no está asociada al sexo, al cociente intelectual o al estatus socio económico y se asume que una percepción interna del control conductual (la tercera variante) representa para el individuo ventajas evidentes en el medio académico. En general se admite que 1 de cada 3 estudiantes posee tal percepción y que ese tercio repite menos que los dos tercios restantes, cuya percepción de control conductual suele ser explícitamente confirmada por el estilo de respuesta a los ítemes contenidos en las subescalas A y OP. Conviene señalar que en las intervenciones para 'mejorar' el rendimiento estudiantil no basta con aumentar la internalidad del estudiante para intentar rescatarlo del dominio de las percepciones alineadas con las dos primeras variantes ya señaladas, lo cual implicaría combatir los afectos, cogniciones y conductas derivadas tanto de la externalidad auténtica como de la externalidad defensiva. De este modo, es lógico admitir que el cambio hacia el control conductual interno no solo significa incrementos en los valores de la escala I, sino que implica, necesariamente, reducciones en los valores de las escalas A y OP.

Cuando se trata de condiciones personales que tengan poco o mucho que ver con rendimiento en situación académica, los descriptivos -o ítemes- contenidos en las subescalas Levenson van desde *Mi vida ha sido influenciada en gran medida por sucesos inesperados* (subescala A) hasta *En la mayoría de los casos yo puedo decidir lo que sucederá en mi vida* (subescala I), pasando por *Yo creo que los ricos y los políticos controlan mi vida de muchas maneras diferentes* (subescala OP). La investigación (Romero García, 1980, 1983) coincide en afirmar que, en comparación con los sujetos externos, los internos son más activos en la búsqueda y adquisición de información así como en el modo de utilizarla en la solución de problemas.

Lo anterior sugiere que los individuos internos, además de revelarse como poseedores de mejores cualidades personales, también se muestran como más competentes y efectivos (Wolk y DuCette, 1974) y suelen describirse a sí mismos como más activos e independientes (Hersch y Scheibe, 1967). En el cuadro 1 pueden verse los puntajes I, OP y A correspondientes a las 24

entidades federales, pero solamente para ser leídos como puntajes brutos de las tres subescalas originadas en la revisión de Levenson (1972) para la escala Rotter, posteriormente convertidas en la medida de internalidad de 24 ítems empleada por Romero García (1980). Es a partir de tales valores que pueden obtenerse los puntajes finales en **it** para cada entidad federal, tal como se muestran en el cuadro 2.

En el presente estudio, la internalidad total para mujeres y hombres fue, respectivamente, de 14.39 y 15.15 (n: 68.159; F, 140.19; p. 0.001). Tal como puede observarse en los datos del cuadro 1, puntajes altos en las escalas A y OP reducen la posibilidad de obtener una puntuación alta en internalidad total (cuadro 2). Cuando se consideran solamente los datos para el estado Amazonas, se puede observar que esa entidad federal tiene las puntuaciones más **altas** en las subescalas OP y A (24.76 y 28.11), y luego puede notarse que encabeza el cuadro 2 con el puntaje más **bajo** en internalidad total (11.46). Algo similar ocurre con los estados Yaracuy, Cojedes, Amacuro y Portuguesa. Del mismo modo, la observación de los valores asignados al Distrito Federal en el cuadro 1 muestra que tiene las puntuaciones más **bajas** en las escalas OP y A (20.29 y 23.94), y según los datos del cuadro 2 la entidad obtiene la puntuación promedio más **alta** en internalidad total (16.76). Nos parece obvia la relación directa existente entre las sub escalas de la medida de control personal en cuanto a la producción de puntuaciones **it** promedio.

Cuadro 1. Puntajes promedio I, OP y A por Estado

Estados	I	OP	A
<i>Vargas</i>	38.01	21.47	25.51
<i>Miranda</i>	38.45	20.82	24.54
<i>D. Federal</i>	38.88	20.29	23.94
<i>Carabobo</i>	36.87	21.90	25.29
<i>Cojedes</i>	37.13	22.89	27.02
<i>Aragua</i>	38.74	20.74	24.46
<i>Guárico</i>	37.54	21.23	25.57
<i>N. Esparta</i>	38.52	22.35	26.09
<i>Anzoátegui</i>	38.40	22.16	26.38
<i>Sucre</i>	38.27	22.61	26.41
<i>Monagas</i>	38.83	22.10	25.48
<i>Mérida</i>	38.15	20.69	24.44
<i>Táchira</i>	38.17	21.28	24.63
<i>Trujillo</i>	37.47	21.25	24.68
<i>Barinas</i>	37.29	21.93	25.82
<i>Zulia</i>	38.45	22.16	25.01
<i>Falcón</i>	38.26	22.52	25.75
<i>Yaracuy</i>	37.84	23.81	27.07
<i>Lara</i>	38.33	21.42	24.84
<i>Portuguesa</i>	37.18	22.56	26.14
<i>D. Amacuro</i>	37.75	23.18	27.43
<i>Apure</i>	37.54	22.54	25.77
<i>Amazonas</i>	37.89	24.76	28.11
<i>Bolívar</i>	38.05	21.60	25.14
<i>Extranjeros</i>	38.25	20.60	23.70
TOTAL	38.07/5.69	21.56/7.12	25.10/7.20

Aclaremos que considerando solamente los puntajes brutos por subescala mostrados en el cuadro 1 no podemos decidir en cuál entidad federal el control personal es más relevante y en cuál entidad no lo es. Tales valores apenas representan puntajes brutos de los estados en cada una

de las sub escalas Levenson, a partir de los cuales no podemos establecer cuál estado es más o menos interno. Las cifras en la columna **it** del cuadro 2 sí nos dicen en cuáles entidades federales el control personal está mejor afianzado y en cuáles no. Son cifras resultado de transformaciones practicadas sobre los puntajes brutos en I, A y OP. Lo que tales valores nos dicen es que los cinco estados que logran puntajes *sobresalientes* en internalidad total son el Distrito Federal, Aragua, Miranda, Mérida y Táchira, y que Amazonas, Cojedes, Yaracuy, Delta Amacuro y Portuguesa obtienen los puntajes más *deficitarios*. Aquí conviene hacer una observación: esas ‘deficiencias’ sugieren que tales entidades federales, al compararlas con los estados cuyas puntuaciones estimamos ‘sobresalientes’ ¿realmente poseen poblaciones en alguna medida menos provistas o, tal vez, más carentes de auténtico control personal?

PAVA, HERRADURAS, ESCALERAS Y GATOS NEGROS...

A partir de los enunciados anteriores pareciera admisible proponer que las entidades federales de orientación *interna* (puntajes altos en la columna **it** del cuadro 2) representan colectividades menos manipulables, con niveles mayores de autonomía y, de algún modo, menos dispuestas a asumir comportamientos indicadores de subordinación o sumisión frente al control de otros actores (representantes del gobierno nacional, regional, local, agentes civiles o militares del poder social o comunal, maestros, líderes) e igualmente mostrarían una menor inclinación a creer en fuerzas controladoras originarias de la magia, religión, suerte, destino, fatalidad y otros influjos de naturaleza parecida. La idea detrás de tales afirmaciones es que en los estados de orientación *externa* (puntajes bajos en **it**) sería mucho más probable una mayor disposición o compromiso con esquemas conductuales ligados a ese tipo de fuerzas controladoras foráneas y otros advenimientos de origen desconocido, y cuya explicación racional siempre es difícil.

Cuadro 2. Internalidad total (**it**) por Estado

Entidad Federal	n	it
Amazonas	912	11,46
Anzoátegui	1.868	14,13
Apure	498	13,39
Aragua	3.558	16,14
Barinas	442	13,41
Bolívar	786	14,68
Carabobo	12.309	13,28
Cojedes	1.097	12,17
D. Amacuro	1.148	12,44
Falcón	1.361	14,13
Guárico	750	14,14
Lara	5.713	15,20
Mérida	638	15,58
Miranda	3.296	15,77
Sucre	1.941	13,76
Monagas	498	15,04
N Esparta	154	14,30
Portuguesa	2.887	12,83
Táchira	3.681	15,21
Trujillo	644	14,50
Vargas	1.202	14,52
Yaracuy	3.032	12,39
Zulia	4.005	14,86
D. Federal	15.238	16,76
Exterior	493	16,10
No Resp	7	7,79
TOTAL	68.158	14,74/8,36

Los datos computados para los estados en las sub escalas Levenson muestran que las puntuaciones más altas en creencias en el *azar* (fatalidad, azar, mala suerte, destino, infortunio, pava) son para Amazonas, Amacuro, Yaracuy y Cojedes, estados que también obtienen puntajes altos en la escala *otros poderosos*. Se podría pensar que en esas entidades federales predominan las **creencias** que miden las escalas A y OP, cuya influencia tendría efectos inhibidores en la producción de comportamientos indicadores de control personal genuino. Tal idea parece reafirmarse cuando observamos los datos del cuadro 2: Amazonas, Amacuro, Yaracuy y Cojedes son las entidades federales que logran los puntajes más bajos en internalidad total (**it**).

Sería muy arriesgado afirmar que las entidades federales identificables como *internas* son definitivamente diferentes de las entidades identificables como *externas*. Habría que decidir una respuesta apropiada para la pregunta ¿diferentes en qué? Se puede asumir (a) que las variaciones o diferencias son debidas al entrenamiento recibido en familia; (b) que la responsabilidad mayor recae en estilos de crianza que inducen pasividad, conformismo, sumisión, docilidad; (c) que tales estilos son fuertes inhibidores de las expresiones de autonomía, creadoras de independencia personal, y (d) que a consecuencia de tales inhibiciones los individuos terminan convertidos en partidarios formales... de la subordinación y el servilismo.

Las declaraciones anteriores parecen exageradas. Pero cuando se conducen entrevistas con individuos cuyas puntuaciones en **it** son bajas, se nota en ellos alguna inclinación a la persuasión o sugestión foránea. Y el efecto es más notable si la influencia se origina en una fuente de alto prestigio y menos notable si la fuente es de prestigio bajo o escaso. Así, la respuesta del sujeto externo ante mecanismos persuasivos será diferencial y dependiente de la calidad de prestigio contenida en la fuente que busca persuadir.

Si se asume que los estilos de crianza ‘portadores’ de externalidad son generalizables -y creemos que así ocurre por las razones de similitud y proximidad que explica Festinger (1954)- nada extraño que los individuos externos sean más manejables, más creyentes en la pava, el azar, la magia o la mala suerte, mucho más determinados a buscar adhesiones complacientes y a evitar la fundación de trazos personales de auténtica independencia. En definitiva, si son más proclives a la **externalidad** ello puede significar que son menos capaces para resistir las presiones externas y, por lo tanto, dueños de una disposición que podríamos considerar más ‘natural’ hacia la aquiescencia y la sumisión conformista.

Los datos del cuadro 2 pueden ofrecer respuestas a quienes ya estén familiarizados con las nociones explicadas. A partir de las puntuaciones obtenidas se puede lograr alguna consideración más o menos significativa en lo atinente a estimaciones de control personal por estado, siempre y cuando el conocimiento de la entidad correspondiente se sustente en algo mucho más riguroso que la mera noción geográfica.

PROFESIÓN Y EDUCACIÓN DE LOS PADRES E INTERNALIDAD TOTAL

En la matriz de datos se reportaron más de 50 profesiones y ocupaciones para los padres. Las puntuaciones promedio en **it** obtenidas por hijos de padres con título universitario aparecen en el cuadro 3, donde se observa que las puntuaciones más altas corresponden a participantes hijos de padre psicólogo, ingeniero, contador, militar, médico, profesor universitario y abogado.

Los puntajes más bajos son para hijos de padre historiador, odontólogo, biólogo, arquitecto y psiquiatra. Para el caso de las madres hay altas puntuaciones en hijos de profesionales reportadas como médico, psicólogo, ingeniero y abogado y puntuaciones bajas en hijos de psiquiatras, arquitectos y jueces.

Cuadro 3. Puntajes **it** para hijos de padres universitarios

Profesión	n	it del hijo	
		si el padre es	si la madre es
<i>Abogado</i>	557	15.41	16.21
<i>Arquitecto</i>	410	12.94	12.67
<i>Biólogo</i>	68	13.08	14.12
<i>Contador</i>	866	16.15	16.21
<i>Enfermero</i>	137	13.30	15.49
<i>Historiador</i>	17	14.59	14.94
<i>Ingeniero</i>	1415	16.31	16.48
<i>Juez</i>	22	16.49	13.77
<i>Médico</i>	409	15.98	17.23
<i>Militar</i>	1231	16.02	16.07
<i>Nutricionista</i>	40	15.72	17.17
<i>Odontólogo</i>	119	13.87	14.62
<i>Psicólogo</i>	16	20.65	17.10
<i>Psiquiatra</i>	5	12.71	12.04
<i>Prof. universitario</i>	519	15.62	14.18

En el caso de progenitores no profesionales las puntuaciones bajas se asignan a hijos de padres reportados como ‘pintor’, ‘ama de casa’ y ‘bombero’ e hijos de madres reportadas como ‘mecánico’ y ‘carpintero’. Otras ocupaciones de padres (no señaladas en los cuadros 3 y 4) cuyos hijos obtienen puntuaciones bajas en **it** son ‘traductor’, ‘prestamista’ y ‘notario’ (para el caso de los padres) y la ocupación ‘actor’ (para el caso de las madres).

Cuadro 4. Puntajes **it** para hijos de padres no universitarios

Ocupación	n	it del hijo	
		si el padre es	si la madre es
<i>Ama de casa</i>	483	11.62	14.44
<i>Bedel</i>	245	13.68	13.62
<i>Bombero</i>	159	12.10	13.33
<i>Busetero</i>	656	14.70	16.24
<i>Carpintero</i>	961	14.61	10.73
<i>Cocinera</i>	208	14.41	13.72
<i>Costurera</i>	182	14.82	15.43
<i>Electricista</i>	2039	15.19	13.29
<i>Mecánico</i>	3059	14.79	9.15
<i>Obrero</i>	8630	13.55	13.69
<i>Pintor</i>	17	11.14	14.51
<i>Policía</i>	809	14.63	12.96
<i>Secretaria</i>	85	13.89	15.60
<i>Taxista</i>	3145	14.56	13.98
<i>Vendedor</i>	2302	14.20	14.29

En el cuadro 5 el nivel educativo de ambos progenitores sugiere una relación directa con los puntajes obtenidos por los hijos en internalidad total (**it**), cuyos valores aumentan a medida que mejora la educación de los padres. La relación también indica cierta coincidencia con la

posición de autores como Beauvois y Le Poulitier (1986) quienes asocian el control interno con el éxito en las clases dominantes y los altos grados de desarrollo alcanzados por algunos países, en los cuales la educación de alto nivel debe jugar un papel esencial.

En Gurin & Brim (1984) también hay la indicación de que las personas que piensan en circunstancias externas fuera de su control (externalidad) son menos propensas a creer en su propia eficacia y, por ello, menos eficientes para superar la adversidad. Y esto es algo que tiene mucho que ver con los niveles personales de control alcanzables. Las personas en tales situaciones suelen ofrecer explicaciones fatalistas para justificar su escaso logro (tema repetitivo en la literatura), muy probablemente porque no tienen a su alcance las mismas oportunidades de aquellos con altos ingresos y mayor educación, cuyos aciertos suelen estar mejor determinados.

Cuadro 5. Educación de los padres y puntajes *it* de los hijos

Nivel educativo	padre	madre
<i>analfabeta</i>	12.73	12.80
<i>primaria</i>	13.85	13.92
<i>bach. completo</i>	15.05	15.10
<i>técnico medio</i>	15.77	15.87
<i>TSU</i>	15.87	15.61
<i>universitaria</i>	16.13	16.07
<i>postgrado</i>	16.46	16.10

Para Lachman y Weaver (1998) hay diferencias significativas en el locus de control según el estatus económico de los individuos. La sugerencia es que en los individuos de bajos ingresos también hay bajos sentimientos de logro, además de creencias en factores externos que limitan la vida e impiden las ejecuciones de buen nivel. Quizá porque tales personas buscan el rendimiento sin esfuerzo y atribuyen el fracaso a la mala suerte... o a la envidia y las malas intenciones de los demás. Por lo general las creencias de las personas de bajo estatus económico no incluyen atribuciones a la falta de empeño y diligencia, a la carencia de constancia o a la ausencia de tesón, celo o perseverancia...

INTERNALIDAD Y CLASE SOCIAL

La hoja de datos suministró la apreciación socioeconómica de los aspirantes en una escala de 0 a 9 puntos en la cual se pedía marcar una X sobre el número que mejor definiera su condición actual, entendiendo que en dirección al 0 la adscripción sería a la clase baja y en dirección al 9 a la clase alta (Escalante, 2015, 2016). Los datos del cuadro 6 indican los valores en *it* para cada una de las diez adscripciones reportadas.

Cuadro 6. Nivel socioeconómico y valores *it*

Escala	n	it
0	418	12.46
1	720	13.21
2	2310	13.97
3	8587	14.64
4	21881	14.90
5	26436	14.77
6	5986	14.96
7	1552	14.45
8	191	13.31
9	77	11.95
TOTAL	68158	14.74/8.36

Lefcourt (1984) afirma que los individuos con un locus de control *externo* consideran que la casualidad resolverá sus problemas y acostumbran ser menos productivos, mientras que las personas con locus de control *interno* están más atentas a toda información útil para su conducta futura, se preocupan más por sus fracasos o errores, son más resistentes a la manipulación foránea, usan formatos de aprendizaje más intencionales, ofrecen mejor funcionamiento académico y su actividad, en general, suele conducir al logro.

Puede asumirse, entre otras cosas, que los sujetos de locus de control interno atribuyen sus logros al esfuerzo propio y a su habilidad para obtener el éxito, y ante sus fracasos, que atribuyen a ellos mismos, suelen experimentar culpa y vergüenza más intensamente que los sujetos externos. De otro modo: los logros de los sujetos externos son atribuidos a la buena suerte o al destino, y prefieren trabajos y tareas realizables sin mayor esfuerzo pues entienden que una mayor dificultad es un obstáculo para alcanzar el éxito. Sus fracasos los atribuyen a la mala suerte, la mala voluntad de las demás personas o al hecho de que les tocó la tarea más difícil (Gómez & Valdés, 1994).

LOCUS DE CONTROL Y CRECIMIENTO

En la literatura se señala que las variables edad, sexo, nivel escolar y nivel de ingreso influyen de manera importante en la orientación del control personal. Se advierte, por ejemplo, que las personas de sexo masculino son más internas que las personas de sexo femenino y que tal característica es más notable en países en vías de desarrollo (Doherty & Baldwin, 1985). Se ha encontrado también que la internalidad aumenta con la edad, se estabiliza en la edad adulta y disminuye en la vejez (Tamayo, 1993). Y se ha observado que un buen rendimiento académico así como un nivel escolar elevado son característicos de sujetos con un locus de control interno (Camacho, Moreno, & Hernández, 1994; Gómez & Valdés, 1994).

Destacamos, además, que hay competencias personales con funciones sobresalientes en el proceso global de crecimiento individual. En Romero García (2005, 2009) se anotan algunas indicaciones fundamentales al respecto y se destacan las siguientes asociaciones:

La **asertividad**, o estilo de conducta que supone garantía de respeto a nuestras opiniones y acciones. Se piensa que contribuye a mantener el comportamiento en la dirección que nosotros elegimos, previendo que como efecto de la interacción social algunas correcciones deberán ser introducidas. La Asertividad permite convencer sin ofender, y es a través de ella que podemos lograr objetivos comunes en lugar de aceptar imposiciones. La persona asertiva no obedece a su temperamento o a su humor, y tampoco es adicta a normas y regulaciones estáticas, inmodificables. La persona asertiva suele ser más bien flexible y su lenguaje es muy elástico y convincente. En las discusiones no impone sus puntos de vista de manera autoritaria, ni actúa pasivamente cuando no está de acuerdo con una determinada decisión que le parece impropia, inadecuada o improductiva.

La **esperanza activa** la entendemos como el cúmulo de estrategias conductuales que aseguran el logro de los resultados deseados. Con tales estrategias a su disposición el individuo quiere y cree que puede alcanzar objetivos que asume de un valor extraordinario. Si la Esperanza Activa es fuerte posiblemente termine convertida en fe, pues al convencerse la persona de que puede y debe alcanzar el objetivo esas estrategias se vuelven creencias inmodificables. Por lo demás, la persona suele adquirir los conocimientos que la capacitan para ser eficiente, luego de lo cual termina realmente convencida de estar viviendo el momento oportuno para alcanzar el éxito.

La **motivación de logro**, aceptada como recurso básico para la búsqueda de la excelencia, mueve al individuo a pensar en la obtención de metas con significado personal. La búsqueda de la excelencia, equivalente al mejoramiento continuo, conduce al establecimiento de metas retadoras y a la exigencia de resultados superiores al promedio. La persona que quiere crecer pronto descubre que las metas realmente motivadoras son las metas difíciles pero alcanzables (metas de dificultad moderadamente alta). El individuo realmente logrero no se compromete con metas demasiado fáciles o metas demasiado difíciles. Ese individuo conoce sus límites y se fija metas que le exigen un esfuerzo extraordinario que está seguro de poder realizar.

El **manejo del fracaso**, o proceso utilizable en la identificación de acciones ineficientes para sustituirlas por acciones eficientes para alcanzar los objetivos buscados. Cada fracaso en realidad debe obligarnos a aprender. Y a corregir. Si leemos bien la sucesión de hechos que nos llevaron al fracaso seguramente reconoceremos expectativas exageradas, acciones no ejecutadas oportunamente o desviadas del objetivo. Nos daremos cuenta del esfuerzo insuficiente, las limitaciones en la anticipación de obstáculos, y las estimaciones poco objetivas de los recursos humanos, materiales y del propio lapso de tiempo necesario para obtener los resultados deseados.

El **manejo de la incertidumbre**, tendiente a ordenar el caos exterior mediante acciones que aseguran los resultados. Casi siempre percibimos el ambiente como incierto, inseguro, desagradable. Por ello necesitamos manejar la incertidumbre de manera eficiente a fin de mantener nuestra salud física y mental. El manejo eficiente de la incertidumbre implica ordenar el caos circundante en función de nuestros propósitos, entendiendo que la vida es un proyecto que, en cierto modo, nosotros intentamos dirigir. Pero casi siempre aparecen factores extraños que no podemos modificar o controlar. La ocurrencia de tales eventos entraña mucha incertidumbre que puede afectar nuestras vidas si no logramos alcanzar algún orden necesario.

La **autodeterminación**, o fuerte necesidad de la persona de sentirse en control de su propia conducta para iniciar el despliegue del crecimiento. Su ausencia se representa por la tendencia a externalizar la responsabilidad; es cuando atribuimos a otros (jefes, compañeros, padres) o a entidades impersonales (suerte, azar, destino) nuestras fallas, errores o fracasos. Se ha observado que la externalización de la responsabilidad adquiere una mayor dimensión de alcance nacional en algunas sociedades, como cuando los ciudadanos del país A atribuyen todos sus males, sus dificultades o sus propios errores al país B.

La **Autoestima basada en resultados** vista como impresiones y pensamientos de valoración personal nacidos de resultados obtenidos. Si la autoestima está basada en resultados puede contribuir directamente a generar nuevas conductas auto determinadas y con ello apuntar a mantener vivo el ciclo del Crecimiento Psicológico. Si se establecen metas exigentes para las capacidades personales, se realizan esfuerzos consistentes para alcanzar los resultados, y finalmente, si los resultados se logran, debe ser entonces natural que la persona se sienta muy satisfecha con su ejecución o desempeño y, en consecuencia, experimente sentimientos generalizados de valor personal. Su autoestima debe sentirse robustecida.

El crecimiento personal aparece como una serie de acciones personales determinadas en alguna medida por los elementos anteriores. El individuo escoge ser auto determinado, por ejemplo, cuando decide volverse responsable de su propio destino: quiere ser aquello para lo cual cree que está bien preparado. Y en el esfuerzo pone todo su empeño. Su realización personal encierra sueños que normalmente deben estar cubiertos por sus potencialidades. La voluntad de alcanzar las metas básicamente se funda en el uso pleno de sus posibilidades creativas y su inteligencia. Crecer debe entenderse como un trabajo que, entre otras cosas, supone aprendizajes complejos, comprensión plena de los datos contenidos en la realidad circundante, aceptación de las diferencias observables en quienes nos rodean, identificación de estrategias adecuadas para alcanzar la meta y una administración sin degradaciones de las habilidades.

POBREZA Y CONTROL PERSONAL. ALGUNAS CONCLUSIONES.

¿Son los pobres responsables de su pobreza? ¿Asumen los gobiernos a la pobreza como una de sus prioridades? ¿Cuáles organismos internacionales y entidades no gubernamentales han mostrado un genuino interés en el enfrentamiento de la pobreza? Y además de interés ¿se han producido esquemas realmente válidos para ayudar a resolver algunos de sus efectos?. Ciertos datos sugieren que el problema de la pobreza a nivel mundial ha sido preocupante. Hace unos 20 años se decía que de cada 100 latinoamericanos más de 60 eran pobres. Y se añadía que según el Club de Roma, para 1989, las dos terceras partes del mundo eran pobres (Campos, 1996). En los últimos años ¿habrá cambiado en algo esta desagradable condición?

Las explicaciones sobre la pobreza suelen ser de distinta naturaleza. Las hay que pudieran llamarse ‘fatalistas’ (enfermedades y mala suerte causan pobreza) y las hay ‘estructurales’ (bajos salarios y falta de educación causan pobreza). Del mismo modo hay variantes en las definiciones de pobreza y muchas de ellas incluyen al hambre como indicador prominente. En general puede ser entendida como la dificultad para obtener los recursos necesarios para alcanzar una forma de vida decorosa, honorable, lo cual puede traducirse como incapacidad para cubrir necesidades relacionadas con alimentación, servicios, vivienda, atención médica, escuelas, buenos sistemas de educación, promiscuidad, seguridad, transporte, acceso a espacios deportivos, cultura, etc. Otras explicaciones incluyen la idea de que el alcoholismo, la falta de ahorro y los bajos niveles de esfuerzo y dedicación son también ingredientes promotores de pobreza (Wilcox, 1971). A fin de cuentas parece que los pobres son los únicos responsables de su propia miseria. Y el problema crece y se acentúa porque ciertos gobiernos adoptan la corrupción como esquema único de compensación social...

Según la literatura examinada, aparentemente, la pobreza está asociada al locus de control externo. Personas que viven las dificultades antes señaladas suelen atribuir su situación a todo un complejo conjunto de extraños factores ajenos a ellas mismas, que van desde lo agrupado bajo la denominación corriente de ‘mala suerte’, ‘pava’ o ‘mala fe’ hasta lo que tiene que ver con ciertos ‘atributos’ del jefe o director del lugar donde la persona trabaja, pasando por los gobiernos que suelen generalizar el descuido de esas necesidades. Lo que revelan este tipo de atribuciones es un bajo nivel de esfuerzo para la creación de alguna clase de ventajas que mejoren sus indicadores de vida deficitarios y ayuden a superar la situación de pobreza (Hunt, 1996). Los mayores problemas que sufren las personas en condición de pobreza tienen mucho que ver con su inexperiencia para diseñar esquemas de superación personal y aprovechar las oportunidades para lograr situaciones económicas más favorables. Entre otras cosas lo anterior significaría la obtención de un buen empleo o el logro de un nivel educativo que permita grados de desarrollo individual más altos.

Con relación a lo mismo hay que considerar también los valores culturales en los cuales se apoya el entrenamiento social de los diferentes países. En el caso de la Venezuela actual pareciera que la subordinación y el conformismo son características regulares importantes de una condición que preferimos llamar *adiestramiento*. Creemos que la dependencia en programas sociales que apuntalan esas características y, de paso, inhiben fuertemente el tránsito hacia linderos de superación individual, representa un gran aporte en los actuales esquemas de ese

adiestramiento. El venezolano asume que dejará de ser pobre al comenzar a recibir ayudas del gobierno, ofrecidas a cambio de formatos de superación individual inexistentes. Resulta obvio que con tales ejercicios meramente populistas lo único que se logra es afiliar a un grueso de la población a estilos de rendimiento individual artificiales, que son medidos en repartos fiscales improductivos (en realidad *limosnas*) que nunca se orientan a la generación de logros personales. Son esquemas de rendimiento que convierten a los receptores en seres humanos crónicamente pasivos y sin posibilidades de renovación individual significativa.

Además de las importantes dosis observables de conformismo y subordinación también notamos como parte del adiestramiento la internalización colectiva de un **estigma de pobreza compartida**, noción que asociamos a lo que Martinko y Gardner (1982) denominan *inutilidad aprendida*, o una manera de ver la externalidad de los realmente pobres como un estilo de comportamiento moldeado por duras y persistentes decepciones. La consecuencia de todo ello es acentuar la crónica pasividad en los receptores de la limosna, que los convierte en individuos renuentes a toda clase de cambios positivos.

No hemos notado señales de logro en las acciones más visibles que barnizan y dan lustre al *adiestramiento*. Tampoco hay señales de control personal interno. Y menos de crecimiento. Lo que parece existir es una trasmutación de la autoestima y, aparejado, un manejo triunfal de la resignación. Todos deben percibirse como de clase baja y bajo status y, por ello, todos deben lucir necesitados de recibir ayuda para superar las inmediatas crisis. El comportamiento inducido carece plenamente de diligencia para vencer o amainar dificultades. Tampoco supone superación de la pobreza. Pero es intencional y es un comportamiento explícitamente diseñado para instigar la producción ‘en línea’ de **diferencias** sociales.

Cuando se examinan las ‘ejecutorias’ más recientes del gobierno nacional es fácil descubrir sus verdaderas intenciones. Un excelente ejemplo está representado en los CLAP o Comités Locales de Abastecimiento y Producción que, según el diario español ABC, están inspirados en los soviets de Lenin y Stalin y cuya idea básica es proporcionar alimentos solamente a los partidarios del gobierno, siendo que la otra mitad de la población (los ‘opositores’) quedan irremediabilmente excluidos. En realidad son otra forma de control social. Resulta obvio que a partir del escrutinio detenido de la situación, entre nosotros (y por ahora) la fundación de control personal interno como mecanismo para alcanzar cambios personales duraderos tendrá que esperar mejores tiempos...

La pobreza no puede superarse con apenas esa clase de medidas populistas. Ser pobre es una condición adversa que incluye muchas y muy serias limitaciones. Es tan difícil escapar a ella y tan errado lo que se hace para corregir sus efectos que la mayoría de los pobres mantienen estilos de frustración casi perpetua que son productores de apatía. Las dificultades que subrayan la pobreza extrema son difíciles de vencer. Y es probable que el locus de control interno pueda ser utilizado como mecanismo adaptativo para, crucialmente, frenar la apatía y sobrellevar la adversidad, a condición de que se pueda acorrallar el conformismo y menguar la subordinación. Pero si la acción individual y los esfuerzos realizados no producen cambios verdaderos en el estado deficitario personal, y si no hay recompensas que resuelvan las causas internas de la

pobreza y promuevan actitudes válidas para, al menos, enfrentar la frustración con algún éxito, la remoción de los pobres en cualquier propuesta social siempre será muy limitada.

¿Será necesario agregar que los niveles de pobreza observables y las consecuencias que de ello se derivan tienen algo que ver con los índices de violencia y criminalidad presentes en algunas regiones del planeta? Se ha dicho que América latina es una región muy violenta y que ciudades como Caracas, Méjico o Buenos Aires llevan ventaja en acciones criminales si se las compara con otras ciudades asiáticas o europeas. En Latinoamérica ocurren más de 28 víctimas por cada cien mil habitantes y los homicidios son la séptima causa de muerte (en África es la décimo cuarta y a nivel mundial la vigésimo segunda). En Argentina, Brasil, Venezuela, Méjico y muchos otros países la estructura familiar está siendo desmantelada y miles de jóvenes crecen en la pobreza, sin posibilidades de buena educación o entrenamiento laboral que les permita asociarse a la sociedad mayor de forma productiva. Los niveles de empleo son sumamente bajos. Y los índices de criminalidad están en ascenso. Se pudiera pensar en una relación entre pobreza y crimen, pero es muy probable la insurgencia de ‘expertos’ que asumen tal asociación como ‘impensable’...

El **estigma de pobreza compartida** no solamente puede ayudarnos a entender mucho mejor los diversos indicadores de conductas irregulares a nuestro alrededor. También puede movernos a creer que el control personal se vuelve completamente inefectivo por efecto de la dependencia desmedida que suponen los programas sociales escasos de contenido para la promoción del desarrollo y que carecen de alcance futurista. Igualmente, en la literatura hay explicaciones (Seligman, 1975) que mueven a pensar en la pérdida de control como fuente innegable de desesperanza y depresión reactiva, esta última representada por actitudes pesimistas generalizadas, aprensión, sentimientos de culpa, rechazo, menosprecio. Estamos convencidos de que esa marcada dependencia observada en el hacer humano de la Venezuela de los últimos años reduce en alto grado la capacidad creativa individual y merma el interés por las realizaciones personales. Pudiéramos agregar que *Un país sin dirección y autoridad estables no tiene futuro...*

REFERENCIAS

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J. y Sanford R. N. 1969. The Authoritarian Personality: Studies in prejudice. New York: Norton.
- Beauvois, J. L. & Le Poulter, F. 1986. Norme d’internalité et pouvoir social en psychologie quotidienne. *Psychologie Francaise*, 31, 100108.
- Campos, J. 1996. *¿Qué hacemos con los pobres?. La reiterada querrela por la nación*. Ciudad de México: Nuevo Siglo, Aguilar.
- Dillehay, Ronald C. 1978. Authoritarianism. **En** London, H. y Exner, J. E. (eds), *Dimensions of Personality*. New York, Wiley, Capítulo 3.
- Escalante, G. 1979. Autoritarismo y estilo docente. Mérida: Laboratorio de Psicología. Universidad de los Andes. Publicación 11.
- Escalante, G. 1980. La Escala F en muestras venezolanas. Mérida: Laboratorio de Psicología. Universidad de los Andes. Publicación 13.
- Escalante, G. 2015. Cociente intelectual de poblaciones residentes y distinciones territoriales en Venezuela. Mérida: Centro de Investigaciones Psicológicas. Universidad de los Andes.

- Escalante, G. 2015. Motivación de logro en poblaciones residentes y distinciones territoriales en Venezuela. Mérida: Centro de Investigaciones Psicológicas. (<http://www.medic.ula.ve/cip/>) Universidad de los Andes.
- Esqueda T. Luis. 1981. Locus de control y estimación subjetiva del tiempo. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 17.
- Festinger, L. 1954. A theory of social comparison, *Human Relations*, 1954, 7, 117-140.
- Gurin, P. & Brim, O. G., Jr. 1984. Change in self in adulthood: The example of sense of control. New York, USA: Academic Press.
- Gurin, P., Gurin, G., Lao, R. C. y Beattie, M. 1969. Internal-external control in the motivacional dynamics of Negro youth. *J. of Social Issues*, 25: 29-53.
- Hersch, P. D. & Scheibe, K.E. 1967. On the reliability and validity on internal-external control as a personality dimension. *J. of Consulting Psychology*, 31: 609-613.
- Hunt, M. 1996. The individual, society, or both? A comparison of black, Latino, and white beliefs about causes of poverty. *Social Forces*, 75, 293-322.
- Lachman, M. & Weaver, S. 1998. The sense of control as a moderator of social class differences in health and well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 763-773.
- Levenson, H. 1972. Distinctions within the concept of internal-external control: development of a new scale. APA, Proceedings of the 80th Annual Convention, 7: 261-262.
- Martinko, M. J., & Gardner, W. I. 1982. Learned helplessness: An alternative explanation for performance deficits. *Academy of Management Review*, 7, 195-204.
- Morales de Romero, M. 1982. El lenguaje como variable instrumental y mediadora del rendimiento académico. Mérida: Universidad de los Andes, Laboratorio de Psicología. Publicación 22.
- Prociuk, T.J. y Breen, L. J. 1975. Defensive externality and its relation to academic performance. *Journal of Personality and Social Psych.*, 31, 549-556.
- Romero G., Oswaldo. 1980. Locus de control, inteligencia, estatus socioeconómico y rendimiento académico. Mérida: Universidad de los Andes, Laboratorio de Psicología. Publicación 10.
- Romero G., Oswaldo y Sánchez, B., A. 1981. Diferimiento de la recompensa y estatus socioeconómico. Mérida: Universidad de los Andes, Laboratorio de Psicología.
- Romero G., Oswaldo. 1983. Psicología social y educación en Venezuela: resultados de la investigación. Mérida: Centro de Investigaciones Psicológicas, publicación 38.
- Romero G., Oswaldo. 2005. *Crecimiento Psicológico y Motivaciones Sociales*. Mérida, Venezuela: Ediciones ROGYA.
- Romero G., Oswaldo. 2009. *Ciclo del Crecimiento Psicológico. Investigación y tecnología social para organizaciones*. Ediciones ROGYA.
- Rotter, J. B. 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, 80: whole number 609.
- Salom de Bustamante, C. 1981. Necesidad de logro, locus de control y rendimiento académico. Mérida: Laboratorio de Psicología (ULA), Publicación 19.
- Sarbin, T. 1970. The culture of poverty, social identity and cognitive outcomes. En V. L. Allen: *Psychological Factors in Poverty*. New York: Academic Press, 29-46.
- Seligman, M. E. P. 1975. Helplessness: On depression, development, and death. San Francisco: Freeman.
- Wilcox, C. 1971. *Hacia la prosperidad social, análisis de programas y propuestas contra la pobreza, inseguridad e igualdad de oportunidades*. Ciudad de México, México: Limusa.
- Wolk, S. & DuCette, J. 1974. Intentional performance and incidental learning as a function of task dimension. *J. of Personality and S. Psychology*, 29: 90-101.