



PSICOLOGIA DE LA POBREZA

Bershadsky, Romina

Universidad de Buenos Aires

romina@medsrl.com.ar

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es presentar los lineamientos de la psicología de la escasez y analizarlos según la teoría de la psicología económica. El autor referente de la cuestión de la psicología de la pobreza, Eldar Shafir, sostiene que el contexto de escasez determina una cierta psicología que lleva a los sujetos a profundizar su endeble situación ya que afecta por ejemplo sus capacidades cognitivas.

Desde la psicología económica planteamos que el contexto de escasez depende, en más del peso subjetivo que tiene la dinámica mercantil en cada sujeto, que de la situación económica en si ya que a mayor desarrollo económico más presión, más escasez sienten aquellos sujetos cuya subjetividad está determinada en mayor medida por el valor mercantil.

Palabras claves: pobreza- mercado- psicología- escasez


TRABAJO COMPLETO

Analizaremos en este trabajo los desarrollos relativos a la psicología de la escasez y a luz de la psicología económica y la economía del comportamiento. Eldar Shafir académico referente de la cuestión de la psicología de la escasez analiza el fenómeno tanto en comerciantes callejeros en la India como en estudiantes universitarios norteamericanos. El autor se pregunta, a diferencia de otros trabajos tradicionales sobre la pobreza (que se basan en salud, educación, crimen, etc.), qué características intrínsecas tiene la situación de escasez qué hace que los individuos, bajo estas condiciones, se comporten de forma particular.

El autor describe que los pobres viven en un contexto que los lleva a incurrir en errores y decisiones ineficientes y por lo tanto es el contexto en si que los lleva a profundizar la situación de pobreza. Así sostiene que el contexto de escasez, determina una cierta psicología.


Shafir sostiene que existen tres formas de interpretar este comportamiento:

Desde la teoría de la decisión racional, el sujeto elige este comportamiento porque ha evaluado costos y beneficios. Desde la teoría patológica la elección se debe a un problema del individuo que le impide, por



algún motivo, elegir de forma racional. Como ejemplo de estos dos enfoques el autor se pregunta por ejemplo por qué la gente humilde no se bancariza dado los múltiples beneficios que esta elección acarrea. Según la teoría de la decisión racional la gente pobre analiza costos y beneficios y decide quedar por fuera del sistema bancario es la opción más conveniente. En cambio, desde el enfoque de la patología se considera que los pobres no comprenden los beneficios que los bancos conllevan y por eso eligen la opción que más los perjudica en términos económicos por lo que la educación financiera podría mejorar esta conducta.

Como tercer enfoque Shafir considera que es el contexto es el que determina la conducta. Así observa que cuando los pobres se encuentran apremiados se comportan de forma particular. El autor no atribuye este hecho ni a la procrastinación, ni a la falta de información o conocimiento sino al contexto de escasez en sí. Al igual que Kahneman concluye que los comportamientos están menos signados por el cálculo matemático, como sostiene la economía clásica, que por el contexto en el que se toman las decisiones. Así Kahneman sostiene que en contextos de incertidumbre los individuos se conducen como aversivos al riesgo, en cambio en contextos de certidumbre, los mismos individuos se vuelven buscadores de riesgos. Además la percepción del contexto depende de lo que Kahneman llama efecto marco: las situaciones se definen según se las perciban como situaciones de pérdida segura o de ganancia segura y esto depende por ejemplo de las palabras que se utilizan para describir la situación y por lo tanto, las elecciones no obedecen en absoluto al cálculo matemático, por tal motivo, si cambia la descripción de la situación, cambia en forma sistemática la respuesta de los individuos, lo que muestra que la elección es independiente del cálculo matemático pues si así fuera, las respuestas serían estables. De forma similar Shafir plantea que cuando el sujeto percibe y se focaliza en su situación de escasez, el patrón de conducta cambia significativamente y lleva a un comportamiento ineficiente en términos económicos y cognitivos. Por ejemplo el autor sostiene que la gente de bajos recursos tiende a endeudarse para pagar deudas anteriores y por tal motivo la tasa de interés crece exponencialmente, tanto es así que en una investigación con minoristas de la India el autor observa que los comerciantes llegan a pagar un interés diario de hasta el 5%, cuando existen muchas alternativas a su alcance para salir de este círculo vicioso. La gente que vive en un contexto de escasez, a pesar de ser muy trabajadores, sostiene el autor, tienden a sobre endeudarse y a no ahorrar lo suficiente. El autor define a estos comportamientos como intrínsecos al contexto de escasez, es decir que todos los individuos tienden a comportarse de este modo siempre que se encuentren en un contexto de escasez. Así, según las investigaciones de Shafir, los pobres viven en un entorno que los induce al fracaso sistemático, es decir que son las mismas condiciones de escasez que producen su propia psicología.




Para explicar cómo funciona la psicología de la escasez el autor utiliza la metáfora del equipaje: asegura que aquellos que poseen una “valija” más grande pueden empacar todo lo que quieran, en cambio los que cuentan con una valija más chica, si quiere agregar algo debe primero descartar algún otro ítem, lo que conlleva un esfuerzo psíquico importante porque hay que deshacerse de un objeto que puede ser también muy necesario en el viaje. Esa necesidad de permuta constante, que en economía se llama de costo de oportunidad, es decir tener en consideración aquello que se deja de adquirir o hacer al elegir una opción, es central a la hora de explicar la psicología de la pobreza ya que es un pensamiento sumamente intrusivo que conlleva a un desgaste permanente y requiere mucha atención, lo que hace que la persona parezca menos competente pues esta situación lleva fácilmente a cometer equivocaciones.

El autor considera, a su vez, que las personas de clase media, al realizar compras cotidianas, no piensan sistemáticamente en todo lo que van a dejar de adquirir si obtienen ese particular ítem, por lo que no experimentan la escasez en el sentido anteriormente descrito. Según el autor, la clase media experimenta la tentación de vez en cuando en cambio para el pobre la tentación es un sentimiento cotidiano. La escasez implica que cada gasto básico se vuelve un lujo por la misma razón para un hombre ocupado pasar tiempo con la familiar se vuelve un lujo y a mayor escasez más tentación. Los individuos que están estresados por la escasez se vuelven más impulsivos.

Shafir desestima que escasez se deba a cuestiones de clase social y educación. Para demostrar esta afirmación el autor realizó un experimento con estudiantes universitarios a los que les presentó un juego en el que tenían tiempo escaso para resolver una situación y a su vez se les daba la opción de pedir préstamos de tiempo pero a una alta tasa de interés. Sin entrar en la dinámica específica del juego la conclusión a la que llega el autor es que a mayor escasez, más impulsividad a la hora de pedir préstamos y por lo tanto menor sensibilidad a las altas tasas de interés, es decir que los universitarios de clase media se comportaban en un contexto de escasez del mismo modo que los pobres.

Sin embargo el autor sostiene que los pobres al encontrarse constantemente en un contexto de escasez son más propensos a este tipo de conductas, lo que los lleva a tomar malas decisiones con mayor frecuencia, como endeudarse para pagar deudas. Además el autor observa que en contextos de escasez las habilidades cognitivas se ven significativamente afectadas: no pueden dividir su atención, y el coeficiente intelectual disminuye. El autor llega a esta conclusión luego de tomar una prueba de inteligencia a la misma población antes y después de la cosecha, es decir en un contexto de escasez (antes de la cosecha) y en un contexto de abundancia relativa (después de la cosecha) así comprobó una baja significativa del coeficiente intelectual en la misma persona en contextos de escasez.



El autor describe lo que llama “la ironía de la pobreza”: el mismo contexto conlleva mayores problemas de costo de oportunidad, mayor resistencia a la tentación, y menor margen de error. Al mismo tiempo los pobres están en desventaja cognitiva para tomar decisión debido al estrés crónico que ocasiona su situación.

Para concluir el autor sostiene que las políticas públicas deben tener en cuenta estas limitaciones conductuales y sistemáticas a la hora de implementar los programas sociales. Así deben considerar que la sobre exigencia en este contexto es contraproducente con lo cual, teniendo en cuenta estos desarrollos, deben considerar, por ejemplo, flexibilizar los rigurosos pagos de los microcréditos. También podría aconsejarse a los cosecheros comprar los fertilizantes en tiempos de abundancia en vez de esperar a que llegue el inevitable contexto de escasez.

Análisis de la cuestión


Shafir define a la escasez como la situación de no tener recursos suficientes

Desde la economía sería difícil definir qué se entiende por escasez ya que en una economía de mercado todo el tiempo somos escasos. A esto se refiere por ejemplo el concepto de obsolescencia inducida: la misma dinámica del mercado lleva a que los productos que adquirimos se vuelvan obsoletos en el corto plazo el ejemplo típico es la moda: una remera de moda queda obsoleta en menos de tres meses, es decir que cada tres meses por lo menos hay que actualizar la compra. Por este motivo el concepto de escasez es sumamente relativo, así la conducta de endeudarse para pagar deuda no es, de modo alguno, privativa de la clase baja: por ejemplo la clase media americana se encuentra hoy en día sumamente endeudada para sus gastos corrientes lo que los convierte en escasos según la definición de Shafir.

Si bien este autor trabaja con el concepto de escasez que se utiliza en la vida cotidiana: algo de lo que se dispone en menor medida lo que lleva a pensar en un insuficiente desarrollo, en cambio en el sentido económico el término escasez es relativo al desarrollo de mercado, entonces al contrario que el sentido común una persona es escasa en la medida en que más desarrollo se produce en su contexto, la escasez aumenta en la medida que existe mayor desarrollo.

Benbenaste analiza esta cuestión en términos de impacto psicológico:

“Es en la medida que aumenta el desarrollo económico, aumenta el sentimiento subjetivo de escasez... Esta noción contraintuitiva del término nos lleva a la noción de competitividad así los sujetos que se ven estructurados por esta dinámica del mercado tenderán a sentirse escasos y actuarán en consecuencia: compitiendo por eso decimos que es una dinámica racional-irracional. Así cuantas más mercancías se producen, cada sujeto debe renovarse más como sujeto de la productividad en los distintos ámbitos



para obtener así una suspensión temporal de su siempre latente obsolescencia como sujeto social (Benbenaste, 2006, p.96).

Entonces nos manejamos en un contexto de escasez relativa e inducida sin embargo las conductas son sumamente variadas. La explicación de este fenómeno desde la psicología económica es que aquellos sujetos más estructurados por la dinámica de mercado tenderán a quedar más impactados por la escasez económica, independientemente de su clase social, en cambio aquellos sujetos que por ejemplo den un valor a bienes de placer mediatos como el conocimiento, la educación y el arte tenderán a quedar menos impactados por este contexto de escasez crónica.

Al mismo tiempo, la impulsividad a la que se refiere Shafir, no es privativa de las situaciones de necesidades básicas insatisfechas, sino que tienen que ver con la dinámica propia del mercado, el sujeto de mercado se caracteriza principalmente por la impulsividad para la compra y esta irracionalidad básica es la que motoriza, al mismo tiempo, la racionalidad de mercado.

En palabras de Benbenaste:


“En el mercado existe una creciente cantidad de excitantes que tienden a generar placeres intensos pero de corta duración; de ese modo cada uno es inducido a comprar con cada vez más frecuencia... en suma el sujeto del mercado es un sujeto en tensión entre ser cada vez más productivo para conseguir dinero y la disposición a los placeres inmediatistas”. (Benbenaste, 2006, p. 98).

Es decir que la tentación cotidiana no es de modo alguna privativa de la gente en situación de pobreza. Por otro lado, Shafir habla de la impulsividad que conlleva la situación de escasez con las consabidas consecuencias para el sistema cognitivo. Benbenaste sostiene por el contrario que nadie que viva en una sociedad de mercado queda por fuera de esta tendencia a la impulsividad, salvo como dijimos anteriormente, sujetos de placer mediato con gusto por el consumo bienes apuntados a la ciencia y a la cultura.

Discusión Final

Creemos que la dinámica de mercado es un fuerte modelador de las conductas lo que Benbenaste denominó *valor mercantil*:

“el valor mercantil implica que las personas tienden a valorarse en la medida de su disposición para intercambiar e intercambiarse en el nivel de la exigencia propia de la productividad de cada etapa del desarrollo de mercado. Por lo tanto, la persona se convierte en un objeto de poca valoración o de una valoración negativa cuando tiene poco poder para tratar a otros o ubicarse a sí misma como “medio de”. Además, al intensificarse la competencia mercantil cotidiana, se requiere una mayor actitud para manejar tensiones derivado del trato cotidiano como “medio de”. Lo que conlleva más existencia o más



intensos placeres inmediatistas. En síntesis se observa que el desarrollo de la competencia de mercado, la intensificación del valor mercantil, promueve un sujeto con mucha versatilidad para manejar tensiones y buscar placeres inmediatistas, esto es para tratar y tratarse como medio de". (Benbenaste, 2006, p.68).

Entonces estas facetas que Shafir atribuye a la pobreza en forma coyuntural no son en realidad exclusivas de los sujetos que viven en un contexto de necesidades básicas insatisfechas, muchas de las características descritas por el autor son en realidad características intrínsecas a un sujeto moldeado por el valor mercantil; tanto el estrés por la amenaza constante de quedar obsoletos en la dinámica sociomercantil, por sentirse siempre escaso, como la tendencia a la impulsividad que el autor describe responden a la psicología del sujeto de mercado.

Por lo tanto, los comportamientos descritos por Shafir no son privativos del contexto de pobreza (tentación constante, desgaste permanente por pensamiento en costo de oportunidad, impulsividad, etc.) sino que estos comportamientos son compartidos por los sujetos que son estructurados por la dinámica de mercado, es decir que el mercado es la mayor fuente de sentido para estos individuos. Este sentimiento de estar regido por el valor mercantil, no depende tanto del ingreso sino de la situación de estructuración, de sentido, que ejerza el mercado para cada individuo. Así estos sujetos serán más propensos a sentirse escasos cuanto más bienes circulen en el mercado y cuanto más su sentido pase por el mercado y esta situación no depende del contexto de escasez en si pues todos somos escasos sino del grado en que sentimos la escasez que depende entonces de cuánto sentido encontremos en la dinámica de mercado. Por el contrario, en sujetos que consumen bienes de placer mediato como la ciencia y el arte la escasez será sentida en menor medida.

Este sujeto tan estructurado por el mercado o en el que la dinámica del mercado da sentido a su vida hace que quedar por fuera de la dinámica mercantil signifique quedar por fuera de la trama social por lo que se entiende que provoque una situación equiparable, en términos psicológicos, a la situación de pobreza absoluta que plantea la psicología de la escasez.

Bibliografía

- Benbenaste, N. (2006). *Psicología de la Sociedad de Mercado*. Buenos Aires, JVE Ediciones.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (2000). *Choices, Values and Frames*. Cambridge University Press.
- Shah, A., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some consequences of having too little. *Science*, Vol. 338, no. 6107, pp. 682-685.