10

# UNA APROXIMACIÓN AXIOLÓGICA PARA COMPRENDER LAS CONDUCTAS JUVENILES ACTUALES

## *AN AXIOLOGICAL APPROACH TO UNDERSTANDING THE CURRENT JUVENILE BEHAVIOR*

**Dr. Mario Sandoval Manríquez***

**RESUMEN**

El presente artículo es producto del Proyecto Anillo *"Juventudes. Transformaciones socioeconómicas, sociopolíticas y socioculturales de las y los jóvenes en el Chile contemporáneo"* y presenta un debate entre las teorías axiológicas que pueden ser utilizadas para comprender las conductas juveniles actuales. Como se señala en las conclusiones, las acciones que realizan los jóvenes contemporáneos son acciones cargadas de sentido, en un contexto que les proporciona un conjunto de propuestas culturales vehiculizadas por representaciones, normas, valores e ideologías, las que, en su conjunto, configuran el modelo cultural que progresivamente se impone y lucha en su irrupción en la escena nacional con otro conjunto de representaciones, normas, valores e ideologías que constituyen otro modelo que subsiste, pero que pierde vigencia día a día.

**Palabras clave:**

Valores, juventud, actitudes, cambio cultural.

***ABSTRACT***

*The present article is a product of the Project I ring "Youths. Socioeconomic transformations, sociopolíticals and sociocultural of them and the young persons in the contemporary Chile" and a debate presents between the theories axiológicas that can be used to understand the juvenile current conducts. As it distinguishes itself in the conclusions, the actions that the contemporary young persons realize are actions loaded with sense, in a context that provides to them a set of cultural offers vehiculizadas for representations, procedure, values and ideologies, which, in his set, they form the cultural model who progressively imposes himself and fights in his irruption in the national scene with another set of representations, procedure, values and ideologies that they constitute another model who survives, but that loses force day after day.*

**Keywords:**

*Values, youth, attitudes, cultural change.*

*Asistente Social, Magíster en Ciencias Sociales, Universidad Academia de Humanismo Cristiano Chile; Doctor en Sociología, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica; Postdoctorado en Sociología, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica, Académico Universidad Cardenal Raúl Silva Henríquez de Santiago de Chile. Correo electrónico msandovla@gmail.com

## ACERCA DE LOS VALORES

Los valores son producto de cambios y transformaciones a lo largo de la historia. Surgen con un especial significado y cambian, se transforman y/o desaparecen en las distintas épocas. Es precisamente el significado psico-social que se les atribuye uno de los factores que influye para diferenciar los valores tradicionales, aquellos que guiaron a la sociedad en el pasado, generalmente referidos a costumbres culturales o principios religiosos, y los valores modernos, los que comparten las personas de la sociedad actual, entre ellos, los jóvenes.

El concepto de valor fue tardíamente recogido por la psicología, dado que era considerado un concepto poco empírico, de tal modo que era difícil incorporarlo como tal, sin perder el rigor científico exigido a las teorías científicas. Se introdujo primero bajo términos diferentes incorporando su problemática, aunque en dimensiones más objetivables.

Una de las preocupaciones centrales de la ciencia psicológica, principalmente en su etapa inicial, fue encontrar un principio explicativo unificador de los diversos fenómenos de la conducta humana; es por ello que en psicología se han propuesto unidades o principios explicativos tan diferentes como los de ***facultades, instintos, impulsos, hábitos, necesidades, actitudes***, etc.

Durante los Siglos XVII y XVIII prevaleció la doctrina psicológica de las ***facultades***, que pretendía dar una explicación global y unificadora de la naturaleza humana. Ésta se concibió como una unidad configurada por la existencia de diversas capacidades (potencias o facultades): ***memoria, atención, razón***, etc. Las diferencias individuales entre los seres humanos se atribuían a la fuerza de los ***"poderes de la mente"***, las cuales eran universales, innatas e independientes unas de otras. Con posterioridad, en el Siglo XIX, con los desarrollos de la Fisiología y del pensamiento evolucionista darwinista, la Psicología o ***teoría de las facultades*** se sustituyó por una Psicología de corte más fisiológico, donde los conceptos centrales se relacionarían con los de ***instintos, hábitos e impulsos***.

En Alemania el desarrollo de la psicología experimentalista, cercana a los avances y desarrollos metodológicos de la fisiología y la difusión de la teoría evolucionista en la psicología inglesa, permitieron que la psicología rompiera con su tradición especulativa y filosófica, y posibilitaron su acercamiento a las ciencias naturales. El pensamiento darwinista hizo posible la explicación de la acción humana a partir de los mismos mecanismos y principios que se utilizaban para explicar la conducta animal. Psicólogos del mundo anglosajón, tales como W. James (1842-1910) incorporaron el concepto de ***instinto*** para explicar la complejidad de la acción humana.

Hay un hecho fundamental de la conciencia: la ***atención***, que no es un modo de conocer, sino una ley general de todo conocimiento. Respecto de los modos de conocer W. James enumera los siguientes:

1. Sensaciones elementales y sensaciones de la actividad personal
2. Emociones, deseos, instintos, ideas de valor, ideas estéticas
3. Ideas de espacio, de tiempo y de número
4. Ideas de diferencia y semejanza y sus grados
5. Ideas de dependencia causal entre los sucesos, de fin y medio, del sujeto y sus atributos
6. Juicios acerca de las ideas anteriores (afirmación, negación, suposición)
7. Juicios de juicios.

El desarrollo de dos nuevas orientaciones psicológicas, la ***psicología del aprendizaje*** y la ***psicología de la personalidad***, propició la aparición de un nuevo concepto que incorpora algunas de las

características del ***instinto*** (activación del organismo y orientación de la conducta), y resuelve algunos de los aspectos problemáticos del mismo en su aplicación a la conducta humana: su carácter innato y estereotipado. Este nuevo concepto es el de ***motivación***.

La ***motivación*** es un constructo psicológico que permite explicar los aspectos dinámicos y directivos de la conducta humana. Desde la ***psicología del aprendizaje*** y la ***psicología de la motivación***, el concepto de ***instinto*** como principio explicativo fue sustituido por otros como los de ***necesidades, impulsos, tensión,*** etc.

En este desarrollo histórico, las primeras interpretaciones psicológicas del estudio de los ***valores*** establecieron una relación directa entre el ***valor*** y una serie de conceptos psicológicos que destacan aspectos del concepto y definición del valor de las tesis subjetivas: ***deseo, necesidad, interés***, etc., todos ellos enmarcados dentro de la llamada ***psicología de la motivación***. En esta primera etapa, los aspectos orientativos, vivenciales y preferenciales del ***valor*** tuvieron una terminología específica dentro de la psicología: la ***motivación***. De esta forma el tema de los valores se introduce en la psicología desde la motivación humana.

Un primer y significativo texto sobre la materia, fue la obra editada por Maslow y Sorokin (1959), que recopiló el pensamiento de diferentes autores sobre la problemática de los valores. El texto ***"New knowledge in human values"*** es exponente de la preocupación en el mundo intelectual de mitad del Siglo XX por la aparente ausencia de un sistema de valores en las sociedades modernas y desarrolladas. Este texto fue el resultado de la primera conferencia científica sobre valores, organizada por la ***"Research Society for Creative Altruism",*** de Massachusetts, que tuvo lugar a fines de 1957.

Ello es manifestación de la preocupación del mundo científico por los avatares sociales (revueltas, cambios, institución de las democracias occidentales), los cambios económicos (modernización, revolución tecnológica) y los fenómenos políticos (los horrores de la Primera Guerra Mundial, la revolución soviética, holocaustos étnicos, Segunda Guerra Mundial, etc.), que originaron lo que muchos han denominado ***crisis de valores***, es decir, la transformación moral del ser humano.

Con estos primeros trabajos, el estudio de los valores se incorporó a las ciencias sociales y empezaron a fundamentarse en las condiciones sociales de la naturaleza humana, (estableciéndose una estrecha relación disciplinaria entre la psicología y sociología) abandonando con ello el enfoque puramente especulativo y filosófico, adoptando una actitud más empírica. A partir de este momento los ***valores*** se conciben a partir de las condiciones sociales e históricas en las que el ser humano actúa.

Estas primeras interpretaciones psicológicas del concepto del ***valor***, que recogen las tesis axiológicas de corte subjetivo, pueden integrarse dentro de una de las orientaciones desarrolladas en los inicios de la ***psicología científica***: las interpretaciones o concepciones humanistas. La visión humanista de los valores parte de la idea de que éstos sólo pueden comprenderse dentro del marco de la naturaleza de la propia experiencia y existencia humana, coincidiendo con la ***teoría subjetivista*** de los valores desde la sociología.

Esta idea también fue compartida por otro tipo de orientación psicológica: la ***concepción naturalista***. Sin embargo, ambas difieren en el significado que le dan a la experiencia humana. Para la ***psicología humanista***, la existencia humana trasciende el mundo de los hechos y realidades empíricas. El ser humano, a través de su ***imaginación, pensamiento, deseos***, etc., trasciende el mundo de lo real, de lo existente, y en este sentido los ***valores*** deben conceptuarse a partir de esta capacidad inherente a la propia naturaleza humana.

Para las interpretaciones humanistas, la experiencia y la realidad humana incluyen no sólo los hechos psicológicos que tienen un correlato físico y empírico, sino también aquellas experiencias psicológicas que no pueden derivarse directamente de lo real, de los hechos observables y que le posibilitan trascender tanto sus condiciones sociales concretas como su propia entidad presente.

Para esta interpretación existe un concepto que explica esa capacidad del sujeto de trascender la realidad y que fundamenta el concepto de ***valor***: es el de ***autorrealización o autocumplimiento***, en cuanto

expresa la tendencia del ser humano a expresarse a sí mismo integrando el mundo de los hechos, de la realidad concreta con el mundo de los ***valores***; es decir, es la integración de las realizaciones y de los proyectos personales. La ***autorrealización*** es la unificación de esos dos mundos y antinomias: ***hechos*** y ***valores***, y va acompañada de ***sentimientos de armonía***, ***satisfacción, salud psicológica, sentimientos de identidad, creatividad,*** etc.

Autores como Maslow, (1959) Goldstein (1934) y Fromm (1959, 1971) utilizaron este concepto para expresar la existencia de un ***sistema de valores*** que trasciende la realidad concreta y unifica lo que el ser humano es con lo que puede (potencialidad) y quiere llegar a ser, posibilitando así el cumplimiento de la ***autorrealización***. Los ***valores*** no son más que la manifestación de esa tendencia del ser humano a expresarse y realizar sus potencialidades. En este sentido tienen su fundamento y significación en el marco de la naturaleza intrínseca del ser humano.

Las teorizaciones de Maslow (1959, 1991, 1998) parten de la idea de que los valores están fundamentados en la propia naturaleza humana y, que el carácter definitorio de esta última es ante todo la realización y el cumplimiento de las capacidades y potencialidades del ser humano. En Maslow (1959, 1991, 1998) puede encontrarse una relación directa entre ***necesidades***, ***salud psicológica***, ***valores*** y ***autorrealización***. Son precisamente las ***necesidades*** del ser humano las que orientan y regulan su orientación preferencial y conductual, tanto en relación con su propio desarrollo como con el entorno social en que se realiza. Para Maslow (1959, 1991, 1998) las ***necesidades básicas*** o ***valores básicos***, pueden entenderse tanto como medios y como fines hacia un único objetivo-fin. El fin último es el ***autocumplimiento*** y la ***autorrealización*** del propio sí mismo.

Este planteamiento es recogido por G. Bajoit y A. Franssen (1995) señalando que: ***"desde hace 20 o 30 años, una mutación cultural está en curso"*** (Bajoit ***et al.*** p.185), es decir, estaríamos viviendo el paso ***"de un modelo cultural basado en la razón social a otro fundado sobre la autorrealización autónoma"*** (Bajoit ***et al.*** p.186), y más aún, ***"la reducción de la credibilidad que afecta al modelo de la razón social y el aumento de la credibilidad que se vincula al modelo de la autorrealización autónoma serían al final un proceso irreversible en la medida en que este sería alentado por todos, incluso por aquellos que aparentemente se esfuercen por resistirlo"***.(Bajoit ***et al.*** P.186)

La hipótesis de estos autores es la idea que actualmente estaríamos viviendo un período de mutación cultural y que esta mutación dificulta que los jóvenes encuentren sentido a las cosas que hacen y -como consecuencia- desarrollan conductas contradictorias, contrapuestas, basadas en valores incomprensibles para el mundo adulto.

Maslow (1959, 1991, 1998) plantea la existencia de una jerarquía u ordenamiento de los valores en la medida en que existe una jerarquía de ***necesidades*** que irían de las más básicas (de autoconservación) hasta las llamadas ***necesidades psicológicas*** (interacción social, exploración del mundo exterior, etc.). Esta jerarquía de ***necesidades o valores*** presupone una interdependencia entre las mismas que marca tanto su fuerza e intensidad como su prioridad: sólo en la medida en que las ***necesidades*** básicas son realizadas y satisfechas (determinadas por factores biológicos y constitucionales) pueden entonces aparecer y realizarse las ***necesidades superiores***.

Desde esta perspectiva, la ***autorrealización*** como ***valor*** último es un constructo psico-social que incorpora diferentes aspectos de esa tendencia del sujeto humano a desarrollar al máximo sus potencialidades. El papel del ambiente, de las condiciones sociales y culturales es el de crear una situación que permite o no a las personas llegar a conseguir ese último ***valor***, y no son simplemente un mecanismo de control y frustración de las tendencias del ser humano hacia su ***autorrealización***. En este sentido, es evidente que la concepción de los ***valores*** en el pensamiento de Maslow (1959, 1991, 1998) se sitúa dentro de las coordenadas de un fenómeno psicológico de carácter ***motivacional*** e individual, que se relaciona con el desarrollo y cumplimiento de las propias capacidades y potencialidades humanas, dentro de un contexto social determinado.

En una línea similar a la de Maslow se puede situar el pensamiento de Goldstein (1934). Este autor rechaza las tesis naturalistas de que la supervivencia sea el ***valor*** último de la conducta humana: para la

actualización y el desarrollo de la naturaleza esencial del ser humano es importante la supervivencia en cuanto que garantiza la mera existencia, pero no es esencial para el desarrollo de las potencialidades humanas. A juicio de Goldstein (1934), los ***valores*** no se relacionan con contenidos específicos ni son inherentes a objetos, situaciones o personas, sino que son la expresión y vivencia de una adecuación entre la naturaleza del ser humano y la naturaleza del mundo. La ***autorrealización*** es el ***valor*** último que supone la perfecta armonía y adecuación entre las capacidades del ***ser humano*** y las exigencias del mundo.

Desde una orientación psicológica diferente, E. Fromm (1990) comparte algunos de los fundamentos teóricos de la ***concepción humanista*** de los ***valores***. Para Fromm (1990), una ***teoría de los valores*** pasa por la construcción de una ***teoría psicológica*** de la ***actuación***, ***existencia*** y ***experiencia*** humanas, trascendiendo la mera realidad del presente, de los hechos concretos y observables. Por último, el tercer aspecto que comparte con Maslow (1959, 1991, 1998), y Goldstein (1934) es que la satisfacción adecuada de tales necesidades existenciales supone una conducta orientativa (***valores***) determinada, que conlleva un estado de salud psicológica.

Dentro de estas interpretaciones psicológicas, es posible ubicar el cuestionario sobre valores elaborado por Allport, Vernon & Lindzey (1960). Este cuestionario fue un intento de operacionalización de la concepción implícita de los ***valores*** como ***motivos o intereses***.

Allport (1960), influido por el pensamiento del filósofo alemán E. Spranger (1914), recoge la tipología que éste hizo de patrones o categorías diferenciales de conductas orientativas y que le llevó a establecer una categorización o modelos de ser humano. Spranger (1914) utiliza los ***valores*** para explicar la conducta y establece una clasificación de tipos de personas:

1. Teórica: Búsqueda de la verdad y el conocimiento.
2. Económica: Desprecia lo no práctico, lo que no lleva a la satisfacción de necesidades.
3. Estética: Su interés se centra en los aspectos artísticos y estéticos de la vida.
4. Social: Las personas son fines en sí mismas, es altruista.
5. Política: Persona social que sustituye el criterio del amor por el de poder.
6. Religiosa: Búsqueda de un significado último a la existencia.

Para Allport (1960), dichos tipos son esquemas de comprensión que representan los tipos ideales (***valores***), los modos preferenciales de orientarse en el mundo que unifican la personalidad de la persona humana.

En cada uno de los modelos resultantes existe un ***valor*** o ***interés*** central que orienta las pautas preferenciales y desarrolla un estilo personal, no sólo de relacionarse con el mundo, sino también de interpretarlo. Allport (1960) conceptúa los ***valores*** dentro del marco de las fuerzas motivacionales que regulan los patrones preferenciales de conducta. Contienen elementos tanto cognitivos (en cuanto que presuponen esquemas interpretativos del mundo) como evaluativos y conductuales, aun cuando hace mayor hincapié en las dimensiones motivacionales (interés).

Para Allport (1960), uno de los aspectos más interesantes de la tipología establecida por Spranger (1914) es que permite la observación y medición de la conducta orientativa de los sujetos: permite realizar estudios empíricos y ver en qué grado una persona o grupo participa en una o varias de tales orientaciones de ***valor***.

Para los ***naturalistas***, los hechos empíricos son lo único que configura la existencia humana, los que definen la naturaleza y existencia del hombre y la mujer; cualquier otro tipo de fenómeno (***pensamiento, imaginación, deseos,*** etc.) debe ser ratificado por los datos empíricos, por la observación factual. En contraposición a las ***tesis humanistas***, el ***valor*** u orientación preferencial central y definitorio de la existencia

humana va a ser la supervivencia. En este sentido, los ***valores*** aparecen como instrumentos de evolución: el mismo Skinner (1953) señalaba la supervivencia como el ***valor*** supremo en la conducta humana.

Los planteamientos de A. Moles (1982) pueden integrarse dentro de esta perspectiva. Este autor representa una de las tendencias actuales en el estudio de los ***valores*** que integra éstos dentro del estudio y problemática de calidad de vida. A. Moles (1982) plantea la problemática desde un punto de vista antropocéntrico, en el sentido de que la relaciona con los ***valores subjetivos*** del individuo o los ***juicios valorativos y preferenciales*** sobre las condiciones ambientales y los patrones conductuales que va desarrollando: la reactividad que las condiciones externas generan en los individuos.

Para Moles (1982) el ***valor*** podría entenderse operacionalmente como el grado de satisfacción que las condiciones ambientales producen en los individuos. Tal satisfacción guarda relación tanto con la obtención de metas como con la realización de actos y con la percepción individual o colectiva sobre la medida en que las condiciones ambientales inhiben o posibilitan el poder y control sobre la naturaleza, aumentan la libertad, etc.; en definitiva, lo que él mismo denomina ***percepción de la calidad del ambiente vital.***

Partiendo de esta formulación general sobre el concepto o interpretación de la calidad de vida, Moles (1982) intenta construir una interpretación de los factores del medio ambiental (físico y social), recogiendo la jerarquía de necesidades (***valores***) de Maslow (1959, 1991, 1998)**,** quitándole la ideología humanista que la sustenta.

## VALORES Y PSICOLOGÍA SOCIAL: LOS APORTES DE ROKEACH:

La obsesión por el rigor experimental llevó a los primeros psicólogos sociales a creer que los ***valores*** no eran susceptibles de investigación experimental, y, por consiguiente, su medición no era posible. Todo ello posibilitó el desarrollo en la ***psicología social*** de investigaciones interesadas en el estudio de las estructuras cognitivas más simples para ofrecer explicaciones sobre el comportamiento humano.

Las ***actitudes*** serían las encargadas de ofrecer dicha competencia explicativa. A esto contribuyó enormemente el impacto que tuvo a principios de Siglo XX el estudio sobre las ***actitudes*** de los emigrantes polacos (realizado entre 1918 y 1920) que llevaron a cabo Thomas & Znaniecki (1958) y el apoyo que recibió dicho término por parte de figuras como Allport (1960). A lo que se debe añadir la rápida proliferación de estudios empíricos sobre ***actitudes*** que implicaron una operacionalización de las mismas a partir de la construcción de escalas de medida.

No obstante lo anterior, a principios de la década de los '70, autores como Rokeach (1973), empieza a cuestionarse el que las ***actitudes*** sean el concepto psicológico central y básico en la explicación y comprensión de las acciones humanas. Las polémicas en torno al concepto de ***actitud***, el fracaso, en parte, de las predicciones conductuales por medio del estudio de las actitudes, y su dimensión ahistórica y vacía de cualquier contenido específico del contexto social, llevaron, por un lado, a investigar a fondo cuáles son las similitudes y diferencias entre ***actitudes, valores*** y otras estructuras cognitivas con el fin de delimitarlos adecuadamente y encontrar un modelo integrador de los mismos; por otro, un interés renovado y creciente sobre las investigaciones y estudios sobre ***valores*** que han llevado consigo su posterior operacionalización.

Actualmente, algunos psicólogos sociales han llegado a la conclusión de que el término ***valor*** es un concepto mucho más amplio y dinámico, y, a su vez, conlleva atributos cognitivos, efectivos y motivacionales mucho más fuertes que el de ***actitud***. Pero esto no quiere decir, sin embargo, que el primero sea más importante que el segundo.

Llinares, ***et al*** (2001), señalan que gracias al aporte de Rokeach (1973), los ***valores*** empezaron a ser considerados en la investigación psicosocial como estructuras cognitivas que se sitúan en el nivel de representación simbólica y que se relacionan con otras estructuras de conocimiento. Rokeach (1973)

CC BY SA

parte de la consideración de los ***valores*** como creencias personales de carácter prescriptivo o normativo que están mediatizadas por el contexto social. Más específicamente, Rokeach (1973) plantea que el sistema de creencias del sujeto está formado por un núcleo relativamente pequeño de creencias resistentes al cambio, a la vez que por una gran cantidad de creencias periféricas progresivamente más variables y específicas. Tanto unas como otras se organizan, ordenándose de forma jerárquica, para formar un sistema de creencias funcionalmente interconectado.

El núcleo central del sistema cognitivo está conformado por creencias autorreferentes, cogniciones que una persona tiene sobre sí misma y que suelen designarse como ***autoconcepto***. Debido a su centralidad, el ***autoconcepto*** es una estructura cognitiva que interviene en el procesamiento de cualquier modalidad informativa y permite categorizar, explicar y evaluar la experiencia. Entre sus funciones intra e interpersonales cabe destacar su capacidad incentivadora y motivadora, que posibilita el establecimiento de metas deseadas por el sujeto.

Vinculadas a las concepciones sobre nosotros mismos tenemos ciertas preferencias por modos de conducta o estados ideales de existencia. En relación con las mismas se definen los ***valores,*** que son concepciones de lo deseable, con un considerable grado de abstracción y estabilidad. Son estándares o criterios que permiten juzgar como deseable o indeseable un medio o un objetivo de acción determinado. Por último, y situadas en la periferia de los ***valores***, las ***actitudes*** se plantean como más susceptibles de transformación y más circunscritas en su aplicación. Estas últimas constituyen complejas organizaciones de creencias existenciales, evaluativas, prescriptivas y causales en torno a un objeto o secuencia de eventos.

Para Rokeach (1973), indica J. Bautista (2001), el ***valor*** es un tipo de creencia emplazada en el centro del sistema total de creencias de una persona acerca de cómo se debe o no se debe comportar; o, también, acerca de algún objetivo en la existencia que es digno de esfuerzo o sacrificio en conseguirlo. Por lo tanto, los ***valores*** son ideales o abstractos independientes de cualquier objeto específico o situación concreta de ***actitud***, los cuales representan las creencias de una persona sobre los modelos ideales de conducta y sobre los últimos fines también ideales.

Un ***valor***, por lo tanto, es algo más específico que una ***actitud***, siendo en la mayoría de los casos aquello que lo sustenta, que le sirve de apoyo. Todo esto nos permite entender que las ***actitudes*** se diferencian de los ***valores*** en el sentido de que estos últimos son más estables y centrales que las primeras.

Actualmente se plantea la necesidad de diferenciar entre ***valores*** e ***intereses***, en cuanto que los primeros son marcos preferenciales de actuación que no tienen un referente específico como es el caso de los ***intereses***. Algo similar ha ocurrido con la problemática implícita en el concepto de ***norma*** (ampliamente desarrollado por la sociología). En las primeras interpretaciones psicológicas se planteaba la equivalencia entre ***normas*** y ***valores***, en cuanto que ambos términos tenían una dimensión prescriptiva de comportamiento.

Actualmente se reconoce como una diferencia fundamental entre ambos términos, el carácter más o menos institucional de las ***normas***, mientras que los ***valores***, serían modos interpretativos y de atribución de significado a dichas normas sociales y culturales. Tampoco hay una equivalencia entre ***valores*** y ***necesidades***. Los ***valores*** tienen distintas funciones, diferentes a las necesidades, entre ellas, la de transformar las necesidades secundarias (las que no se satisfacen a nivel puramente reactivo) a un lenguaje cognitivo que sea socialmente aceptable.

Pero aparte de estas características, los ***valores*** se destacan por su carácter contextual, lo cual le da al término una flexibilidad situacional, diferenciándolo así de conceptos que han venido utilizando psicólogos de la personalidad y que significan características personales muy establecidas y de difícil modificación por cambios contextuales y al mismo tiempo dando paso al análisis sociológico de los mismos.

Por otro lado, se ha producido un cambio en la concepción de los ***valores***; éstos han pasado de entenderse como fenómeno subjetivo (los ***valores*** como ***motivos, intereses, necesidades, preferencias***,

etc.), a resaltar su dimensión cognitiva, es decir, los ***valores*** se entienden como una ***estructura compleja de conocimiento*** que conlleva dimensiones tanto evaluativas como conductuales, pero ante todo son un sistema de interpretación y de atribución de significado a los hechos, tanto físicos como sociales; desde esta dimensión cobra vital importancia el análisis de los valores desde el interaccionismo simbólico.

De esta forma, la definición de los ***valores*** como un elemento estructural del conocimiento humano que el individuo utiliza cotidianamente como marco de referencia en su interacción con los demás no se lleva a cabo de una manera sistemática y coherente hasta bien entrada la década de los '70.

Para Rokeach (1973), las personas tienen un número relativamente pequeño de ***valores***, que comparten con otras personas (aunque difieren en el grado) y que organizan en un ***sistema de valores***. Obedecen a la cultura, a la sociedad y a la personalidad y subyacen a todo fenómeno digno de estudio para las ciencias sociales, generando ***actitudes*** y ***conductas***.

Por su parte, las ***creencias*** pueden ser más duraderas (centrales) o menos (periféricas), y pueden clasificarse en tres tipos: ***descriptivas, evaluativas o prescriptivas***. Los ***valores*** son creencias prescriptivas duraderas. Y cuantas más conexiones tenga una ***creencia*** con el resto de la estructura de creencias, más importancia tendrá, lo que ocurre cuanto más relacionada esté con la existencia y la identidad. Los ***valores*** son estables porque se aprenden como absolutos e independientes entre sí, desde la infancia, aunque el proceso no termina nunca, gracias a la interacción social.

Los ***valores*** pueden ser ***terminales*** (relativos a la existencia) o ***instrumentales*** (relativos a la conducta). Los primeros son más estables y fiables que los segundos. En el caso de los valores ***terminales*** o ***finales***, se pueden distinguir los intrapersonales (atañan al individuo) y los interpersonales (se refieren a la vida en común). Los ***valores instrumentales*** pueden ser ***morales*** (conectados con los interpersonales, que generan sentimientos de culpabilidad) o de ***competencia*** (conectados con los intrapersonales).

Los valores son ***motivantes***; nos permiten presentarnos ante los demás, generar autoestima, valorar o juzgar; compararnos con los congéneres, posicionarnos ante los hechos, ante ideologías o religiones, etc., nos ayudan a estructurar lo que nos rodea, etc. En este sentido, Rokeach (1973) ha acentuado el hecho de que los ***valores*** sirven para que el sujeto se conozca a sí mismo y a los demás. La originalidad de la teoría sobre valores de este autor se sitúa en gran medida en el hecho de atribuir a los ***valores*** un cariz autorreflexivo. Los ***valores*** en tanto que ***autoconcepciones*** que un sujeto tiene de sí mismo, de los demás y del mundo social, adquieren el carácter de sistema de creencias personal mediatizado por el contexto social que ayudan al sujeto a tener un sentido de identidad, ya no sólo a nivel individual, sino también de su propia comunidad social.

Es a partir de esas concepciones que el sujeto tiene de sí mismo, que elige una u otra forma de comportamiento concreto, de preferencias o modelos ideales de existencia. Por lo tanto, los ***valores*** son utilizados por el sujeto humano como meros instrumentos o medios (valores instrumentales relacionados con conductas ideales) para la realización de ciertos fines o como metas en sí mismas (valores finales o modos ideales de existencia). De esta manera, los valores, ya sean de carácter estético, moral, intelectual, etc., o de cualquier otro tipo, se encuadrarían en dos clases fundamentales: los valores instrumentales y los terminales; distinción que ya anticiparon algunos filósofos y antropólogos.

Dentro de esta distinción y en la medida en que unos y otros suponen patrones de conocimiento e interacción con el medio social, Rokeach (1973) plantea que los ***valores instrumentales,*** en tanto medios que utilizamos para conseguir determinados fines, pueden tener un significado de competencia para el sujeto, Por otra parte, el sujeto intentará conseguir metas que irán encaminadas hacia sí mismo o hacia los demás; es decir, tendrán un carácter intra o interpersonal. Los ***valores*** suponen modos de orientarse en el mundo social y tales modos parecen relacionarse con autorientaciones (logros personales) o bien con orientaciones centradas en la dimensión de interacción con otras personas.

Ambos sistemas de ***valores*** (instrumentales y finales) conforman un subsistema dentro del sistema general de creencias u organización cognitiva humana. Subsistema que también está jerarquizado en sí mismo, ya que los ***valores finales*** serán más importantes que los ***instrumentales***; serían autoconcepciones

más significativas para el propio sujeto, por lo que ocuparían posiciones más centrales en el sistema cognitivo y serían más persistentes a través del tiempo. Ambos subsistemas de valores tendrán una interconexión funcional, ya que se supone que comportándonos de una manera determinada alcanzaremos la meta deseada.

En el modelo de Rokeach (1973) podemos imaginar una esfera cognitiva donde los elementos son tanto más estables cuanto más céntricos. En el epicentro se encuentra la auto-concepción formada por todas las cogniciones conscientes e inconscientes sobre uno mismo. Los ***autoconceptos***, a diferencia de los ***valores*** o las ***actitudes***, se activan en cualquier situación, están más interconectados. Tanto es así que la función principal de los ***valores*** es mantener y ensalzar la concepción total de uno mismo. Más hacia la periferia está el sistema de ***valores terminales***, el sistema de valores instrumentales, el sistema de actitudes, cogniciones acerca de la propia conducta, cogniciones acerca de las actitudes de otros significativos, cogniciones acerca de ***valores y necesidades*** de otros significativos, cogniciones acerca de la conducta de otros significativos y cogniciones acerca de la conducta de objetos no sociales.

Los cambios cognitivos tienen lugar cuando la persona es consciente de una contradicción, especialmente cuanto más central sea ésta. La categoría de contradicción depende del sujeto y, en la medida en que sea más central, genera más tensión, un disgusto consigo mismo que surge principalmente de la moralidad y la competencia, dirigidos hacia la bondad y el éxito, respectivamente. El cambio tendrá lugar afectando a la cognición más periférica.

En resumen, los valores Rokeach (1973) se organizan formando sistemas (organización jerárquica y preferencial de un conjunto determinado de valores tanto instrumentales como finales) a nivel individual y grupal de otras estructuras cognitivas y de personalidad del individuo, aunque todas ellas pueden estar funcionalmente interconectadas formando la organización general del conocimiento humano.

La teoría de Rokeach (1973) constituye una interpretación de los valores desde una perspectiva psicosocial bastante integradora; no sólo ha realizado una clasificación de valores que simplifica mucho las ofrecidas por la psicología y otras disciplinas que se han preocupado por problemas axiológicos, sino que tiene presente, además de las características de personalidad del sujeto, todos aquellos aspectos que tienen que ver con la cultura de una sociedad y sus instituciones a la hora de interpretar la formación y adquisición de valores por parte del individuo humano. De esta forma la conceptualización de M. Rokeach (1973), no sólo logra la operacionalización de la problemática psicológica subyacente al concepto del ***valor***, sino que además situó el tema de los ***valores*** dentro de lo que se podría denominar ***estructuras de conocimiento*** al definirlos como una creencia básica de carácter prescriptiva.

Pero además, agrega a ello dos características importantes que sirven para perfilar la conceptualización actual de los valores en la psicología: por un lado, el haber situado el concepto de ***valor*** en el nivel de ***representaciones simbólicas***, en el terreno de los procesos de elaboración de conocimiento; por otro lado, sitúa los ***valores*** dentro del marco del sistema representativo, lo que implica que tienen relación con otros sistemas o estructuras de conocimiento.

## DIMENSIONES CULTURALES DE LOS VALORES

Actualmente las teorías transculturales de Hofstede (2001), Schwartz (1978), Triandis (1995) e Inglehart (1990) representan las formulaciones más en uso sobre las dimensiones culturales de valores.

Estas cuatro teorías comparten el interés por encontrar dimensiones con un significado común que permita comparar las sociedades contemporáneas. Se diferencian en los instrumentos que usan, en las muestras que utilizan y en los supuestos estructurales de sus modelos.

A juicio de Ros (2002), la teoría de Hofstede (2001) considera que cuatro dimensiones culturales son suficientes para entender las variaciones culturales: (i) individualismo, (ii) distancia de poder, (iii) masculinidad (iv) evitación de la incertidumbre. Schwartz (1978), a su vez, postula la existencia de seis

tipos de valores culturales: (i) Jerarquía, (ii) Igualitarismo, (iii) Conservación, (iv) Autonomía, (v) Armonía (vi) Competencia. Triandis (1995) argumenta que la dimensión de ***individualismo*** y ***colectivismo*** debe combinarse con la ***igualdad*** o ***desigualdad*** en las relaciones sociales dando lugar a cuatro tipos de valores culturales: (i) individualismo horizontal e (ii) individualismo vertical, y (iii) colectivismo horizontal y (iv) colectivismo vertical, que se estructuran en dos dimensiones bipolares, mientras que Inglehart (1990) considera que el cambio cultural se explica sobre la base de la dimensión de ***materialismo-postmaterialismo*** y la dimensión de ***modernización-postmodernización.***

**La teoría de los valores en Hofstede:**

Hofstede (2001) definió a la cultura como la ***programación cultural de la mente que diferencia a un grupo de otro***. Este autor ha postulado, en base a su estudio de los ***valores colectivos*** asociados al trabajo en 53 grupos culturales. Previamente, Inkeles (1968) y Levinson (1969) plantearon que hay cuatro problemas básicos que todas las culturas deben afrontar: (i) La relación con la autoridad, (ii) La concepción del yo o de la persona, (iii) La relación entre la persona y la sociedad y la concepción de la masculinidad y feminidad, (iv) Los conflictos y su resolución (expresión ***v/s*** inhibición de las emociones, incluyendo el control de la agresión).

Hofstede (2001), siguiendo el modelo de los cuatro problemas de Inkeles (1968) y Levinson (2006), en su trabajo sobre los ***valores*** identifica empíricamente, por medio del análisis factorial ecológico (con las naciones como unidad de análisis y las medias como puntuación) con datos de Encuesta de empleados de IBM, cuatro dimensiones a través de las cuales pueden ordenarse los ***valores dominantes*** de las diferentes naciones. (i) Distancia de Poder, (ii) Individualismo-Colectivismo, (iii) Masculinidad-Feminidad y (iv) Evitación de la Incertidumbre.

Las puntuaciones medias o agregadas de muestras nacionales sobre valores del trabajo son un indicador macro-psicológico que representa el constructo colectivo ***cultura subjetiva*** y que Hofstede (2001) ha validado mediante su correlación con indicadores macrosociales objetivos, subjetivos y macro-psicológicos.

a) ***La distancia de poder*** plantea hasta qué punto los miembros menos poderosos de los grupos aceptan las desigualdades de poder. Países de baja distancia de poder son Dinamarca y Nueva Zelanda, países de alta distancia de poder serían Malasia y Guatemala.

b) La dimensión de ***individualismo-colectivismo*** se refiere a la prioridad dada a la persona o al grupo o al colectivo (a menudo a la familia extensa). Países colectivistas son Guatemala, Indonesia y Taiwán y países individualistas USA, Bélgica, Alemania y Holanda.

c) La ***masculinidad-feminidad*** afecta al grado en que las culturas marcan la máxima distinción entre hombres y mujeres. Las culturas masculinas enfatizan las conductas estereotípicas de género y los valores dominantes como el éxito, el dinero, la competencia y la ***asertividad.*** Las culturas femeninas no enfatizan las diferencias de rol de género, no son competitivas y valoran la cooperación y el cuidado de los débiles. Países masculinos son Japón, Austria y México, países femeninos son Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Bélgica, Chile y Costa Rica.

d) La ***evitación de la incertidumbre*** se define como el grado en que la gente se siente amenazada por las situaciones ambiguas, que intentan evitar por medio de códigos y creencias estrictas. Las naciones de alta evitación de la incertidumbre, como Grecia y Portugal, buscan la seguridad y son intolerantes ante la incertidumbre. Los países con baja evitación de la incertidumbre, como Jamaica y Dinamarca, son más relajados, aceptan más los riesgos y son más tolerantes.

A pesar del hecho de que las encuestas se realizaron hace ya más de 20 años y de que algunos países cambian su posición en estas dimensiones (por ejemplo, Chile cambia su puntuación de feminidad), las puntuaciones de Hofstede (2001) muestran una alta validez concurrente con la investigación transcul-

CC BY SA

tural actual. El capítulo sobre aspectos transculturales de la 4ª edición del ***Handbook de Psicología Social*** también concluye que el ***individualismo*** y la ***distancia de poder*** serían dos dimensiones culturales importantes que influyen sobre los procesos psicológicos. Otros autores encuentran empíricamente que la ***feminidad cultural*** y la ***evitación de la incertidumbre*** son dos dimensiones que afectan fuertemente a la afectividad.

**La teoría de los valores culturales de Schwartz:**

Entre 1988 y 1993, 35.000 personas, agrupadas en 122 muestras, correspondientes a 49 países, contestaron de forma anónima el ***cuestionario de valores*** de Schwartz (1978) en sus lenguas nacionales. Evaluaron la importancia de 56 valores como ***principios-guía*** en ***mi vida***. Cada uno de los ***valores*** estaba seguido en paréntesis de una pequeña frase explicativa (ej., ***igualdad, igualdad de oportunidades para todos***). Las respuestas podían variar desde 7 (de máxima importancia), a 3 (importante), a 0 (no importante) y a -1 (opuesto a mis valores). Un análisis multidimensional de cada uno de los 56 ***valores*** dentro de cada uno de los países estableció la equivalencia conceptual de 45 de los 56 ***valores***.

La teoría considera que las dimensiones culturales de los ***valores*** reflejan los temas básicos o los problemas que las sociedades deben afrontar para regular la actividad humana. Según Schwartz (1978), tomándolo de Kluckhohn (1951), estos problemas básicos son: (i) la naturaleza de las relaciones entre el individuo y el grupo, (ii) garantizar un comportamiento responsable entre los ciudadanos que ayude a preservar las sociedades y (iii) mantener la relación de la especie humana con la naturaleza y el mundo social.

Para analizar la solución de estos tres problemas sociales básicos, Schwartz (1978) distingue siete tipos de valores culturales que se estructuran en torno a tres dimensiones bipolares:

***Conservación*** v/s ***Autonomía.*** Esta dimensión sirve para distinguir las soluciones culturales que se han dado a la relación conflictiva entre individuo y grupo. El polo de ***conservación*** agrupa las culturas en que la persona es vista como una entidad que está incluida en la colectividad, mientras que el polo de ***autonomía*** caracteriza a las culturas en las que la persona es percibida como un ente autónomo que encuentra significado en su propia diferencia. Según esta teoría, las culturas que puntúan alto en ***conservación*** otorgan importancia al mantenimiento del ***status quo,*** y restringen las acciones que puedan interferir en la solidaridad grupal o en el orden tradicional.

Valores como el ***orden social***, el ***respeto por la tradición***, la ***seguridad familiar*** o la ***sabiduría*** son ejemplos de algunos ***valores*** que configuran esta dimensión. La ***autonomía*** se bifurca en ***autonomía intelectual y afectiva***. Las culturas que puntúan alto en ***autonomía*** otorgan énfasis cultural a las ideas y el pensamiento de los individuos; valores como ***ser curioso*** o ***creativo*** tienen en común compartir estos aspectos. La ***autonomía afectiva*** representa el énfasis cultural para que los individuos persigan las experiencias afectivas positivas; valores como el ***placer***, la ***vida variada*** y la ***vida excitante***, comparten estas experiencias afectivas. Esta dimensión también ha sido denominada ***individualismo-colectivismo.***

b. ***Jerarquía*** v/s ***Igualitarismo.*** Esta dimensión refleja las formas en que las culturas socializan a los individuos para que consideren el bienestar de los demás y manejen las interdependencias sociales. Las sociedades potencian que las personas atiendan a las diferencias de poder, los sistemas jerárquicos de roles para asegurar el comportamiento de responsabilidad social. De esta manera, las culturas altas en ***jerarquía*** consideran legítima la distribución desigual de poder, roles y recursos; valores como el ***poder social***, la ***autoridad***, la ***humildad*** y la ***riqueza*** forman este valor tipo. Como contraste, las culturas altas en ***igualitarismo*** dan una solución alternativa que consiste en considerar a los miembros de la sociedad como seres iguales que comparten intereses como seres humanos. En estas culturas se socializa a sus miembros a comprometerse voluntariamente a cooperar con los demás y a preocuparse de su bienestar. Valores como la ***justicia social***, la ***libertad***, la ***responsabilidad*** y la ***honestidad***, pertenecen a este polo de la dimensión.

c. ***Competencia*** v/s ***Armonía***. Esta dimensión refleja las soluciones culturales al problema de las

relaciones del ser humano con la naturaleza. Estas soluciones van desde dominar y cambiar el mundo de forma activa a aceptar el mundo como es, tratando de encajar en él. El tipo de valor de ***competencia*** resume el énfasis cultural por salir adelante a través de la ***autoafirmación***; por eso, valores como ***ser ambicioso***, ***tener éxito***, ***ser competente*** o ***asumir riesgos*** forman parte de esta dimensión. Mientras que el polo de la ***armonía*** resume el énfasis cultural por el encaje armónico de las personas con el ambiente. Los valores de ***unidad con la naturaleza***, ***proteger el medio ambiente*** y el ***mundo de belleza*** comparten esta motivación armónica.

Estas tres dimensiones culturales bipolares representan la estructura de las incompatibilidades culturales entre tipos de ***valores***. Esta teoría también postula una estructura de relaciones culturales de compatibilidad. ***Jerarquía y conservación*** se relacionan positivamente porque comparten la idea del actor social (individual o grupal) insertado en una colectividad de seres humanos interdependientes y mutuamente obligados entre sí.

***Igualitarismo y autonomía*** se relacionan positivamente debido a que comparten la idea de actor social como una entidad autónoma. ***Competencia*** se relaciona positivamente con los valores de ***autonomía***, ya que ambos presumen la legitimidad de cambiar el ***statu-quo*** y ambos enfatizan la actividad estimulante. ***Competencia*** y ***jerarquía*** se relacionan positivamente porque los esfuerzos por salir adelante a menudo son a costa de otros y dan lugar a una distribución desigual de roles y recursos que se justifican por la legitimidad de las diferencias jerárquicas. ***Armonía*** es compatible con los ***valores*** de ***conservación***, por compartir el interés por evitar el cambio, y con ***igualitarismo***, con quien comparte interés por las relaciones cooperativas.

Esta teoría ha sido relacionada con dimensiones del comportamiento laboral, como la centralidad del trabajo, las normas sociales sobre el trabajo y los valores asignados al trabajo. Más recientemente, también se ha usado como variable antecedente junto a variables socioeconómicas como el PIB, inflación, violación de derechos humanos, desigualdades de ingresos.

También se ha estudiado la relación de estas variables con las preocupaciones personales y sociales, indicadores del ***bienestar subjetivo***. Culturas altas en ***igualitarismo*** y ***armonía*** se preocupan menos de los problemas personales y más de los problemas sociales y mundiales. Mientras que el patrón inverso ocurre con culturas altas en ***jerarquía***. Una buena parte del impacto objetivo que tienen las condiciones socioeconómicas sobre las preocupaciones personales y sociales está mediado por las orientaciones culturales.

***Igualitarismo cultural, armonía y la violación de derechos humanos*** fueron los predictores más consistentes de la intensidad relativa de las preocupaciones sociales frente a las personales. De los tres, el ***igualitarismo cultural*** es el de mayor influencia y el impacto de la violación de derechos humanos está mediado por el ***igualitarismo.***

**La teoría de los valores culturales de Triandis:**

Triandis (1995) argumenta que en las culturas individualistas las conductas son reguladas por las actitudes personales, por cálculos de costo-beneficio y por la aceptación de la confrontación. Por eso la forma como una persona se ve a sí misma y el estilo de interacción social serán independientes, es decir, las personas que muestran un ***autoconcepto*** independiente se caracterizarían por ser autónomas y por la expresión de unicidad. Con respecto a las conductas sociales, las personas individualistas se orientan por normas universales. Paradójicamente, los colectivistas orientan las conductas a partir de normas personalizadas y mucho más contextuales.

En el ***individualismo***, el status y los roles no están adscritos, sino que vienen determinados por sus logros, basándose la interacción con los demás en principios racionales como la igualdad, la equidad y la falta de interferencia. Los individuos con objetivos similares forman parte de sus respectivos grupos. Así, las personas deben desarrollar buenas capacidades de interacción social, ya que tienen relaciones con muchos y variados grupos. Los ***individualistas*** se caracterizan por mayor bienestar afectivo aunque

también por mayor depresión.

Las particularidades del ***colectivismo*** son la ***honradez familiar*** y la ***solidaridad***. La conducta es regulada por ***normas***, se valora la ***armonía*** y la ***jerarquía*** del endogrupo, percibiéndose éstos como más homogéneos, y se realizan fuertes diferencias comportamentales ante personas pertenecientes al endo y exogrupo. Las consecuencias de estas actitudes y autoconceptos interdependientes serán la socialización de las personas en la obediencia y el deber, en la valoración de sacrificarse por el endogrupo y en la focalización del pensamiento hacia lo que es común a los miembros del grupo. Por tanto, la conducta social reflejará la jerarquía y la orientación personal será la de mantener la apariencia y una buena imagen pública, así como la de dar soporte social de tipo objetivo.

**La teoría de los valores culturales de Inglehart:**

Para Inglehar (1990) por cultura entendemos un ***sistema de actitudes, valores y comportamientos compartidos ampliamente por la sociedad y transmitidos de generación en generación***. Mientras la naturaleza humana es biológicamente innata y universal, la cultura es aprendida y varía de una sociedad a otra.

Entre 1973 y 1990 Inglehart midió las prioridades valorativas de muestras representativas de 43 sociedades a través de la ***Encuesta Mundial de Valores.*** Doce metas, presentadas en tres grupos de cuatro ítems, fueron diseñadas para evaluar las prioridades ***materialistas*** y ***postmaterialistas***. Un total de 54.743 personas de estas sociedades respondieron tanto a sus prioridades valorativas como a una serie de ***actitudes*** hacia la familia, el trabajo, la salud y el bienestar subjetivo.

Análisis factoriales realizados sobre las prioridades en ***valores materialistas*** y ***postmaterialistas*** en cada una de las 43 sociedades revelaron la existencia de una dimensión cultural formada por dos polos, ***materialismo*** y ***postmaterialismo.***

a) Materialismo. Las culturas que tienen una alta puntuación en este factor se caracterizan por respaldar valores como:

- apoyar fuerzas armadas poderosas
- combatir la subida de precios
- luchar contra la delincuencia
- mantener el orden y
- mantener una economía estable

b) Postmaterialismo. Las culturas que puntúan alto en este factor apoyan valores como:

- tener una sociedad menos impersonal
- más participación en el trabajo
- más participación en el gobierno
- las ideas cuentan más que el dinero
- libertad de expresión» y «ciudades más bonitas

Según Inglehart (1990), la rotación factorial proporciona una única dimensión en que los ítems ***materialistas*** tienen correlaciones positivas y los ítems ***postmaterialistas*** correlaciones negativas con el factor. Los análisis factoriales realizados en cada uno de los países encuestados replicaron los resultados en este factor, con la excepción del valor ***ciudades más bonitas***, que fue excluido del índice transnacional de

*postmaterialismo* porque en algunos países estaba relacionado con los ítems *materialistas* y en otros con los *postmaterialistas.* Se construyó un índice transnacional de los valores *materialistas/postmaterialistas* basado en los nueve ítems que tienen polaridad coherente en el nivel global, asignando polaridad neutra a los dos ítems que hacen referencia a la economía.

Este autor, transponiendo en el orden social la jerarquía de motivaciones que Maslow (1959, 1991, 1998) postula para el nivel personal que las sociedades tendrán motivaciones de orden superior (ej: *autoexpresivas*) cuando tengan resueltas necesidades de orden inferior (ej: *de supervivencia o de seguridad*).

Por eso, las condiciones económicas de las sociedades son responsables de sus orientaciones valorativas. La escasez económica en el ámbito societario genera inseguridad y, para superarla, es funcional tener prioridades *materialistas*, mientras que el bienestar económico genera seguridad y, por tanto, contribuirá al desarrollo de orientaciones valorativas *postmaterialistas.* El cambio de valores en el ámbito social desde el *materialismo* hacia el *postmaterialismo* es, por tanto, consecuencia del cambio en las condiciones económicas de las sociedades, de menor bienestar a mayor bienestar económico.

En 1998, Inglehart agrega una segunda dimensión de modernización cuyo origen procede de Weber (1973, 1984) e introducida en psicología social por Inkeles (2006) y Smith (1969), que sirve para analizar el paso de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas. Denomina a esta segunda dimensión *modernización*, que implica el cambio de la autoridad religiosa a la autoridad estatal, a través del proceso de secularización y de burocratización.

En síntesis, dos dimensiones, la *tradicional v/s racional-legal* y la dimensión de supervivencia (Materialismo) *versus* bienestar subjetivo (*postmaterialismo*), dan cuenta del 51% de la variación transnacional tanto en *valores* como en *actitudes* y *comportamiento*s religiosos, sociales, políticos y económicos. Siendo la segunda dimensión más importante que la primera, ella sola explica el 30% de la varianza transnacional. Si más de la mitad de la varianza transnacional viene explicada por estas dos dimensiones, esto implica que el resto de la varianza se puede deber a factores no cubiertos por estas dimensiones y a aspectos no comunes, sino específicos, de las sociedades analizadas.

La relación entre el desarrollo económico de los países y las dos dimensiones culturales muestra que los países más ricos (Norte de Europa, Asia, países anglosajones, Europa Occidental) comparten una cultura de autoridad racional secular y *postmaterialista*, mientras que los países más pobres (Sur de Asia, África y Latinoamérica) están más cerca de la autoridad tradicional y de valores de supervivencia, y las sociedades de la Europa Oriental se caracterizan por los valores *materialistas* y por dar una importancia considerable a la autoridad estatal en lugar de la tradicional.

Ahora bien, la relación entre desarrollo económico y aumento de los valores *postmaterialistas* puede deberse o bien a la influencia del nivel educativo actual del entrevistado o bien al impacto que la seguridad familiar le proporcionó en sus años formativos, medido por el nivel de educación y de ocupación de sus padres cuando el entrevistado era niño.

Según Inglehart (1990), en los análisis realizados sobre 7 países, Alemania, Bélgica, Holanda, Austria, EE.UU, Italia y Finlandia, los coeficientes de regresión de la seguridad formativa explican más varianza, 0,63 de media, que el nivel educativo de los encuestados, 0,26 de media.

Este autor vincula estos cambios a los cambios experimentados en las condiciones económicas de la modernización y la postmodernización. La teoría de la modernización propone que el desarrollo económico está unido a cambios en cierto modo predecibles en la cultura y en la vida social y política. Estos cambios, unidos a la industrialización, constituyen un síndrome que consiste en la especialización ocupacional, la burocratización, la centralización, la urbanización, la educación formal de masas, el desarrollo de los medios de comunicación de masas, la secularización, el aumento de los empresarios y de las motivaciones empresariales, la cadena de montaje de producción en masa y el surgimiento del Estado moderno, así como *creencias* y *valores* que apoyan las altas tasas de crecimiento económico.

Por tanto, ampliando la teoría clásica de la modernización, Inglehart (1990) sugiere que el desarrollo económico da lugar a dos dimensiones psicosociales de las diferencias transculturales: una primera dimensión unida a la industrialización temprana y la emergencia de la clase trabajadora, y una segunda dimensión que refleja las condiciones de bienestar económico de las sociedades industriales avanzadas con el incremento de los sectores de servicios y de conocimiento.

Mientras que las sociedades preindustriales se caracterizan por valorar la tradición (respeto a la *jerarquía, obediencia, orgullo nacional*) y la seguridad (*económica y física, desconfianza hacia los demás*), las industriales se diferencian porque se cambia la tradición por la racionalidad, se mantiene la seguridad y aparece la secularización, y, por último, las sociedades postindustriales tienden a tener *valores* opuestos y así enfatizan los *valores seculares racionales* y los *valores autoexpresivos* y se cuestiona la racionalidad de la modernidad como valor absoluto.

Además, un conjunto de actitudes y comportamientos están asociados a estas dos dimensiones. Las sociedades que enfatizan *valores de supervivencia o materialistas* muestran: niveles bajos de bienestar subjetivo, tienen mala salud, escasa confianza interpersonal, relativa intolerancia con exogrupos, bajo apoyo a la igualdad de género, niveles altos de confianza en la ciencia y tecnología, bajos en activismo medioambiental y relativamente favorables a gobiernos autoritarios. En este sentido, Diener & Diener (2008) encuentran una relación importante entre el PIB de los países y el bienestar subjetivo. Las sociedades que enfatizan *valores postmaterialistas o autoexpresivos* muestran un perfil diferente: A mayor bienestar subjetivo, mayor interés en la protección del medio ambiente, más apoyo a los movimientos a favor de la igualdad de derechos para la mujer, lesbianas, homosexuales y extranjeros, así como mayor participación en las decisiones económicas y políticas.

En síntesis, Inglehart (1990) sugiere una modificación en la teoría de la modernización en el sentido de que en esta teoría hay una relación lineal con el crecimiento económico durante el proceso de industrialización, tal y como apuntaban Inkeles (2006) y Smith (1969); después se llega a un umbral donde se satisfacen las necesidades básicas y, a partir de este umbral, los valores de la modernización dejan de reforzarse y se comienzan a reforzar los valores del *postmaterialismo.*

## CONCLUSIONES

Frente a todos los planteamientos anteriores, quisiéramos evaluar dos interpretaciones posibles de las conductas juveniles actuales. Por una parte, la propuesta de la *sociología de la experiencia* de Francois Dubet (1994) y, por otra, la de la *mutación del modelo cultural* de Guy Bajoit y Abraham Franssen (1995).

Según F. Dubet (1994), no estamos en presencia de *"un"* eje articulador que define *"el"* conflicto central que posiciona a los actores colectivos en función de *"intereses comunes"* y que actúan bajo *"una"* lógica única. Lo que se advierte en las conductas juveniles es, más bien, una separación entre la subjetividad individual y la objetividad del sistema, fragmentado en múltiples *lógicas de acción*, con valores más postmaterialistas.

Desde esta óptica, F. Dubet (1994) nos proporciona un concepto clave para comprender las conductas de los jóvenes actuales. Este es el concepto de *"experiencia",* entendida como una *"noción que designa las conductas individuales y colectivas dominadas por la heterogeneidad de sus principios constitutivos y por la actividad de los individuos que deben construir el sentido de sus prácticas en el seno mismo de esta heterogeneidad".*

Actualmente estamos ante la presencia de una diversidad de jóvenes que se mueven en espacios cotidianos distintos: unos caracterizado por la pobreza, la marginación y la exclusión, otros por la comodidad, el lujo y la abundancia En ese contexto, desarrollan ciertas *lógicas de acción* que les permiten sobrevivir, adaptarse, integrarse parcial y simbólicamente o conformarse a la exclusión forzada.

Coincidimos con Dubet (1994) en el sentido que, al observar las conductas de esta nuevas generaciones, no es posible reducirlas a un rol determinado ni tampoco a la persecución de determinadas estrategias de interés, sino que -en sus conductas- se plasman tres características esenciales:

a) La primera se refiere a la ***heterogeneidad de los principios culturales y sociales que organizan sus conductas.*** Todo pasa como si ellos adoptaran simultáneamente muchos puntos de vista a la vez, como si su identidad estuviera configurada de movimientos identificatorios sucesivos. Es por eso que las tipologías deben servir como guías de referencias, no como ***"etiquetas sociales"***; hacerlo sería un error y no permitiría comprender y aprehender el fenómeno en toda su complejidad.

A partir de las definiciones de roles, status o de pautas culturales rígidas, estables y preestablecidas no se puede comprender el comportamiento de los jóvenes, ellos no constituyen una masa que cumple un programa determinado. Las nuevas generaciones juveniles no construyen una unidad a partir de un vacío social. Ellos no son parte de un guion en blanco que van ***"improvisando".*** Por el contrario, su espacio social, está lleno de contenidos diversos que se entrecruzan, dando origen a una multiplicidad de ***lógicas de acción.*** En este sentido, sus identidades no son un "ser" dado, a-priori, es un ***"trabajo",*** un proceso de construcción siempre dinámico.

b) La segunda característica de la conducta de los jóvenes es la ***distancia subjetiva que ellos mantienen con el sistema.***

c) La tercera característica a la que se refiere Dubet (1994), es que la ***construcción de la experiencia colectiva*** recoloca la noción de alienación en el corazón del análisis sociológico.

El análisis nos parece válido y certero en lo que se refiere a la constitución de nuevos movimientos sociales, es decir, si desaparece la imagen clásica de ***"la sociedad",*** los nuevos movimientos sociales que se constituyen y los antiguos que aún subsisten, no pueden apelar a la combinatoria de intereses colectivos, de utopías compartidas en función proyectos globales que representen los intereses de ***"la clase",*** del ***"pueblo".***

Al respecto, la tipología propuesta por Dubet (1994) se encuentra sobrepasada, caduca. No tiene sentido pensar y pretender comprender el complejo accionar de los jóvenes actuales si se les analiza sólo en el cruce de sus acciones colectivas: ***populismo, defensa comunitaria, reivindicación y ruptura revolucionaria***. La tendencia juvenil predominante es a alejarse de las acciones colectivas y a estructurar los lazos sociales de manera diferente a la forma como se hiciera en las décadas pasadas.

Por su lado, según G. Bajoit ***et al*** (1195), estaríamos viviendo un tiempo de ***mutación cultural***. Los parámetros que le brindaron las certezas a las generaciones pasadas están siendo sobrepasados por un nuevo modelo que tiene como eje de articulación la ***"autorrealización autónoma".***

Lo interesante de la propuesta de Bajoit ***et al*** (1995) es que le otorga un rol protagónico al sujeto mismo en el proceso de cambio. No son las estructuras que cambian y como acto reflejo los individuos cambian con ella, sino que -más bien- es un proceso conjunto que se retroalimenta incesantemente.

Las acciones que realizan los jóvenes contemporáneos son acciones cargadas de sentido, en un contexto que les proporciona un conjunto de sentidos culturales vehiculizados por ***representaciones***, ***normas***, ***valores*** e ***ideologías***, las que, en su conjunto, configuran el modelo cultural que progresivamente se impone y lucha en su irrupción en la escena nacional con otro conjunto de ***representaciones, normas, valores*** e ***ideologías*** que constituyen otro modelo que subsiste, pero que pierde vigencia día a día.

De esta manera, el sujeto construye sus estructuras de sentido que forjan sus expectativas en los distintos campos en los cuales se desenvuelve cotidianamente. Sin embargo, en el desarrollo de sus conductas, el ***"yo"*** se encuentra con los otros, con las instituciones, con la legalidad vigente, con el ***"Estado de Derecho"*** y en sus intercambios cotidianos, el ***"sujeto-actor"*** se enfrenta a un conjunto de presiones sociales y materiales que configuran una estructura de control que genera los límites que le impiden lograr sus expectativas.

La relación entre las expectativas y los límites da origen a incoherencias y contradicciones en cada ser humano, siendo la fuente de la tensión existencial que cada uno debe sobrellevar. El resultado es una sensación de ***malestar existencial*** que busca resolverse de alguna manera. La tensión entre ***"querer ser"*** y ***"deber ser"*** está siempre presente y para gestionar esa tensión, el sujeto se defiende, se adapta, se reconstruye o salva su identidad personal, es decir, desarrolla diversas ***lógicas de acción*** en un abanico valórico diverso, entendidas como el eje central sobre el cual las personas articulan su conducta, lo que da origen a ciertas tendencias.

Como muy bien lo señala Bajoit, el vivir el tránsito de un modelo a otro, genera confusión, incertidumbre, ambigüedades, zonas poco claras donde el comportamiento juvenil se fragmenta en una pluralidad de ***lógicas de acción***, adhiriendo, en algunos casos, al modelo cultural antiguo, viviendo de lleno el proceso de transición en otros y finalmente, en una tercera posibilidad, adhiriendo con claridad a los ***valores*** del nuevo modelo cultural en proceso de instalación.

## BIBLIOGRAFÍA

Allport, Gordon (1961). *"Pattern and Growth in Personality".* Holt, Rinehart and Winston.

Allport, Gordon (1968). *"The Person in Psychology".* Beacon Press.

Allport, Gordon (1954). *"The Nature of Prejudice".* Addison-wesley publishing company. Reading Massachusetts. Menlo Park. California.

Allport, Gordon, Vernon P. (1931). *"Personality: A Psychological Interpretation".* N. York, H. Holt and Co.

Allport, G.; Vernon, P., & Lindzey, G. (1961). *"A Study of Values".* Boston". houghton.

Bajoit, Guy et Franssen, Abraham (1995). *"Les Jeunes dans la Compétition Culturelle".* Sociologie d'aujoud'hui, PUF.

Bautista Vallejo, José (2001). *"Actitudes y valores: precisiones conceptuales para el trabajo didáctico".* En Revista de Educación, Nº 3, 2001, págs. 189-196. Publicada por Instituto de Evaluación. Ministerio de Educación y Ciencia España. Se puede encontrar en: http://dewey.uab.es/PMARQUES/dioe/bautistaactitudes.doc.

Diener, Edward & Diener, Robert (2008). *"Felicidad: desentrañar los misterios de la riqueza psicológica".* Editorial Diener and Robert Biswas-Diener. Blackwell Publishing.

Diener, Edward, Emmons, R. A, Larsen, R. J, Griffin, S. (1985). *"La escala de satisfacción con la vida"*. Journal of Personality Assessment, 49, 71-75.

Diener, Edward. (1984). *"El bienestar subjetivo".* Boletín de Psicología, 95, 542-575

Diener, E. (2000). *"Bienestar subjetivo: La ciencia de la felicidad y una propuesta de un índice nacional".* Americana de Psicología, 55 (1), 34-43.

Dubet, François (1994). *"Sociologie de l'experience*". La couleur des idées. Seuil. Paris.

Fromm, Erich, Maslow, A. H., & Sorokin, D. A (1959). "Values, Psychology and Human Existence". En A. H. Maslow y D. A. Sorokin (eds.). New Knowledge in Human Values, N. York, Harper and Brothers Publishing.

Fromm, Erich (1971). *"Man for Himself: An Inquiry into the Psychology of Ethics".* Routledge & Kegan Paul.

Goldstein, Kurt. (1934). *"The organism: A holistic approach to biology derived from pathological data in man".* New York: Zone Books.

Hofstede, Geert (2001). *"Cultures Consequences. Comparing, values, behaviors, institutions and organizations, across, nations".* Sage Publications, Inc. 2455 Teller Road. Thousand Oaks, California.

Inglehart, Robert. (1990). "*Culture shift in advanced industrial societies".* Princeton University Press, Princeton.

Inkeles, Alex (1968). *"¿Qué es la Sociología?".* Mexico : Uteha.

James, William (2005). *"Investigación Psíquica".* Jaén. Ediciones del Lunar.

Kluckhohn Clyde. (1951). "*Values and Value-Orientations in the Theory of Action"*. En Talcott Parsons and Edward Shils. Toward a General Theory of Action, Cambridge, Mass. Harvard University Press.

Levinson, Harry (2006**).** *"On the Psychology of Leadership".* Harvard Business School Pub.

Lindsey, Gardner, Gilbert, Daniel y Fiske, Susan (2003). "The Handbook of Social Psychology". Oxford University Press.

Lindsey Gardner & Hall, C. S. (2011). "La teoría organísmica de la personalidad". Recuperado el 04/2011 de http://www. Buenas tareas.com/ensayos/Hall-y-Lindsey-La Teoría Oranísmica/2035859.html.

Llinares, Lucía et al. (2001). "La autoestima y las prioridades personales de valor. Un análisis de sus interrelaciones en la adolescencia". En Anales de Psicología, 2001, Vol. 17, Nº 2 (diciembre), 189-200, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Murcia, Murcia, España.

Maslow, Abraham & Sorokin, Pitirim A. (1959). "New knowledge in human values". Ed. Oxford, England. Harper.

Maslow, Abraham (1998). "El hombre autorrealizado: Hacia una psicología del ser". Barcelona : Editorial Kairós.

Maslow, Abraham (1991). "Motivación y personalidad". Madrid : Ediciones Díaz de Santos.

Moles, A. (1982). "Dimensions axiologiques de la qualité de vie". Reunión Internacional sobre Psicología de los Valores (mimeo).

Rokeach, Milton. (1973). "The nature of human values". New York. Free Press.

Ros, María (2002). "Los valores culturales y el desarrollo socioeconómico: una comparación entre teoría culturales". Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS), N° 99 pp 9 – 33. Publicación trimestral del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS); Madrid, España. Disponible en: http://www.reis.cis.es/REIS/jsp/REIS.jsp?opcion=articulo&ktitulo=1656&autor=MAR%CDA+ROS.

Schwartz, Shalom (1978). "Temporal instability as a moderator of the attitude-behavior relationship". Journal of Personality and Social Psichology. Vol. 36.

Skinner, Burrhus (1938). "The behavior of organisms". Nueva York. Appleton-Century. Traducción española: La conducta de los organismos: un análisis experimental, Barcelona, Fontanella, 1979.

Skinner, Burrhus (1953). "Science and human behaviour". Nueva York, MacMillan. Traducción española: Ciencia y conducta humana. Barcelona, Martinez Roca, 1986.

Smith, M. Brewster (1969). "Social Psychology and human values". Chicago, Aldine.

Spranger, Eduard (1914). «Tipos de Hombres ». Halle. Saale. Niemeyer.

Thomas, William y Znaniecki, Florian (1958). "El campesino polaco en Europa y en Estados Unidos". Dover Publications. Nueva York.

Triandis, Harry (1995). ***"Individualism & Collectivism".*** Westview Press.

Weber, Max. (1973). "***Ensayos sobre metodología sociológica"***. Amorrortu Editores, Buenos Aires.

Weber, Max. (1984). "***La ética protestante y el espíritu del capitalismo"***. Amorrortu Editores, Buenos Aires.

Recibido el 27 de agosto, 2013. Aprobado el 02 de diciembre, 2013.