

VALORES HUMANOS

PRINCIPALES CONCEPCIONES TEORICAS

Jorge Garcés Ferrer

 **NAU llibres**

VALORES HUMANOS:
(Principales concepciones teóricas)

Jorge Garcés Ferrer

© Jorge Garcés Ferrer, 1988

EDITA

NAU llibres

Periodista Badia, 10

Teléfono 360 33 36

46010 Valencia

IMPRIME

E.C.V.S.A.

Periodista Badia, 10

Teléfono 360 33 36

46010 Valencia

Depósito Legal: V-1527-1988

I.S.B.N.: 84-7642-129-X

Para conservarse, el hombre empezó por implantar valores en las cosas. El fué quien creó un sentido humano para las cosas. Por eso se llama HOMBRE, es decir, el que da la medida del valor.

Friedrich Nietzsche.

(De las mil metas y de la única meta; pp. 97-98).

en:

ASI HABLO ZARATHUSTRA

a Estrella

Colaboraciones:

-Estrella DURA FERRANDIS

(Profesor-investigador de la Universidad de Valencia)

INDICE

Dedicatoria	
Agradecimientos	
Colaboraciones	págs.
INTRODUCCION.....	13
CAPITULO PRIMERO: POSICIONES FILOSOFICAS FUNDAMENTALES EN TORNO AL VALOR.....	19
A) El subjetivismo del valor.....	21
B) La escuela Neokantiana del valor.....	23
C) La axiología fenomenológica.....	24
D) El realismo de los valores.....	26
CAPITULO SEGUNDO: APORTACIONES SOCIOLOGICO- ANTROPOLOGICAS.....	29
CAPITULO TERCERO: LOS VALORES EN LA CIENCIA PSICOLOGICA....	45
CAPITULO CUARTO: EL MODELO DE VALORES DE ROKEACH.....	61
A) La naturaleza de los valores humanos según Rokeach..	63
B) Medida de valores.....	69
C) La problemática del cambio de valores.....	74
D) El modelo de ideología política en Rokeach.....	81
E) Valores organizacionales.....	93
A MODO DE CONCLUSION.....	103
BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIAS.....	107
ANEXO.....	129

Nuestra pretensión en este libro es intentar penetrar en aquel elemento del que únicamente la especie humana puede filogenéticamente presumir de su posesión, a saber: el valor, la capacidad de valorar o de asignar valor a los objetos, a los demás y a sí mismo. ¿Qué son los valores?; ¿cual es en la actualidad el estado de la investigación en este campo?, son cuestiones a las que trataremos de ir contestando en la medida de nuestras posibilidades a través de los cuatro capítulos aquí contenidos, rastreando los estudios más notables y significativos que al respecto se han ido realizando desde distintas disciplinas tales como Filosofía, Sociología, Antropología y Psicología, haciendo mayor hincapié en las aportaciones de esta última.

Verdaderamente, la Psicología tiene una deuda pendiente con el tema de los valores desde el momento en que prefirió centrar su atención en el tema de las actitudes para adentrarse y averiguar el funcionamiento y la estructura cognitiva del sujeto humano hace ya varias décadas. De un tiempo a esta parte, la Psicología Social ha revalorizado el tema de los valores humanos mediante la contribución de interesantes estudios e investigaciones los cuáles intentaremos resumir y exponer a lo largo del texto.

Hemos dividido el estudio de los valores humanos en cuatro apartados. En el primero trataremos el tema de los valores desde una perspectiva Filosófica ya que sería curioso comprobar el hecho de que la mayoría de las axiologías sobre valores elaboradas tanto desde la Psicología como desde la Sociología y Antropología se remiten de forma constante y en distintas versiones a su tronco filosófico. Pero también creemos conveniente que la exposición de este primer capítulo de aportaciones filosóficas al campo de los valores humanos sea tratada en sus justos términos y por consiguiente lo haremos de forma resumida y escueta, para posteriormente incidir en la descripción de los valores dentro del marco del pensamiento y conocimiento humanos.

También la Sociología y la Antropología han hecho aportaciones relevantes al tema de los valores. Se tratan en el segundo capítulo las contribuciones que principalmente desde el funcionalismo y la teoría del relativismo cultural han ayudado a esculpir el campo de los valores con notorias investigaciones y marcos teóricos, cuya presentación pensamos que es imprescindible a la hora de integrar factores o hacerse una visión de conjunto, y que sin los cuales cualquier estudio del valor posiblemente quedaría sesgado. Aportaciones sobre todo sociológicas que, si bien en un principio eran desordenadas y sin una direccionalidad teórica y empírica definida como ha venido expresando Pat Duffy, dan lugar con el paso del tiempo a interpretaciones válidas muy próximas a una psicología de los valores, aunque, eso sí, sin perder de vista el omnipresente marco Parsoniano donde los valores funcionan como opciones u orientaciones que el sujeto humano debe elegir constantemente para resolver los dilemas con los que la naturaleza humana tropieza diariamente.

Por consiguiente, en esta parte del libro se concitan trabajos de autores cuyo prestigio en estas áreas es histórica y científicamente reconocido, como es el caso de Parsons y Kluckhohn junto con otras teorías sobre valores cuyos estudios no han alcanzado una divulgación tan amplia a través de la literatura pertinente, pero que tendremos la ocasión de comprobar su importancia desde una óptica psicossocial; tal es el caso por poner un ejemplo representativo de la teoría sobre valores planteada por Duffy.

Ya en el capítulo tercero entramos de lleno en el tratamiento que los valores han recibido por parte de la Psicología, sobre todo lo que toca a los principales marcos y conceptualizaciones teóricas; después de una breve retrospectiva a nivel histórico se describen teorías que pasan por ser hitos significativos en este ámbito del saber como es la primera axiología realizada por el psicólogo alemán Spranger, a las que siguieron investigaciones, validaciones y críticas concretadas en los trabajos de Allport-Vernon y Lurie. También aquí abordamos las posturas de diversos científicos que han tratado los valores en términos de preferencias, necesidades, categorías de intencionalidad o marcos de identidad colectiva entre otros.

Esta densa parte del texto nos permitirá profundizar en el modelo de valores humanos de Milton Rokeach, quizá uno de los más representativos y que más tinta ha hecho correr en las tres últimas décadas desde una perspectiva psicosocial. Podría afirmarse que este modelo de valores es en la actualidad uno de los marcos de conocimiento que mejor ha operativizado el tema de la medida y cambio de valores individuales, grupales, colectivos y organizacionales como tendremos la ocasión de comprobar.

Efectivamente, este modelo que se trata en el último capítulo trasciende su utilidad a nivel individual llegando a ser un modelo práctico tanto para el campo de la Psicología Política, particularmente en el análisis de ideologías, como en la evaluación de valores a nivel organizacional e institucional. En este sentido, presentamos junto a su teoría general sobre la naturaleza de los valores humanos, algunas notas acerca de la medida y cambio de valores y la explicación de su teoría central-periférica del funcionamiento del sistema cognitivo humano. Un estudio pormenorizado de su sistema teórico nos pondrá al descubierto que el cambio de valores en Rokeach no tiene un sustrato única y exclusivamente cognitivo, sino que intervienen factores de naturaleza afectivo-emocional.

Al final del libro daremos una bibliografía amplia sobre el tema de los valores humanos principalmente desde una perspectiva psicológica, así como un anexo del Cuestionario de Valores de Rokeach en versión castellana.

La aproximación multidisciplinar más que interdisciplinar al tema de los valores que ofrecemos en este libro esperamos que pueda posibilitar una visión omnicomprendensiva y de conjunto al investigador interesado en este campo de conocimiento de la Psicología Social y deseablemente servir de estímulo para abrir investigaciones empíricas y experimentales en nuestro contexto, retomando así la vigencia un área que ha permanecido demasiado tiempo "en outside" "del conocimiento científico".

CAPITULO PRIMERO:
POSICIONES FILOSOFICAS FUNDAMENTALES
EN TORNO AL VALOR

A lo largo de la historia, la filosofía ha elucubrado distintas teorías sobre valores que posteriormente serían recogidas por psicólogos, sociólogos y antropólogos, a fin de explicar y describir el comportamiento humano. Expondremos a continuación las escuelas filosóficas más significativas con sus respectivos representantes que han marcado las directrices al respecto.

A). El subjetivismo del valor.

Encajan aquí aquellos filósofos cuyos planteamientos se vuelcan en afirmar que el valor no tiene consistencia alguna; las cosas, los objetos tampoco son valiosos en sí, sino que la valoración depende de sus relaciones con el sujeto valorante. Los representantes más destacados que defienden tal perspectiva son Alexis Meinong, Christian Ehrenfels, Richard Muller, y Raymond Polin, entre otros; veamos a continuación un breve resumen de las ideas de estos autores.

Alexis Meinong, proclama el aspecto subjetivo de la captación del valor; lo que revela el valor en realidad son los sentimientos. En sus trabajos suscribe la idea de que un objeto tiene valor en tanto en cuanto posee capacidad de suministrar una base de hecho a un sentimiento de valor (Marin, 1976). También aparece en Meinong la separación entre el ser y el valor. El valor consiste, no en ser valorado, sino en poder ser valorado, con lo cual sentaba los cimientos para construir su concepción del valor como un objeto ideal. Para este autor, el valor debe comparecer siempre ante el estrado el de la Psicología.

Christian Ehrenfels, influido por las teorías de Brentano y Meinong, se reitera en la idea de que el valor es la relación existente entre un objeto y un sujeto; ahora bien, lo que determinará la importancia de un valor en un individuo será la intensidad de deseo. El valor y la deseabilidad son una misma cosa. La persona atiende a la "posibilidad" cuando no está seguro de la existencia del objeto; si no está seguro, es entonces cuando ese objeto "podría" ser deseado. Así Christian Ehrenfels, representante de la escuela de Praga, arranca de una consideración genuinamente psicológica del valor y se encierra en el psicologismo que caracteriza toda su obra sobre valores.

Por otro lado, Richard Muller distingue dos actitudes diferentes en el sujeto; una, el sujeto que aquí y ahora vibra emocionalmente y otra, el yo, donde se acomodarían todas las valoraciones colectivas y grupales que se sustraen de la tradición. Como los anteriores autores, defiende que no se puede hablar de valores si no hacemos referencia al sujeto. Se refiere al sentimiento y al deseo en cuanto que son características indefectiblemente vinculadas al valor, como ya anunciaron Meinong y Ehrenfels en sus respectivos estudios. Afirma no estar de acuerdo con el absolutismo valorista de Scheler por creer que el alcanzar los valores absolutos implica hacer caso omiso del sujeto y del momento en que éste los experimenta.

Raymond Polin, es otro teórico perteneciente a la escuela subjetivista de los valores. Admite que el valor es una renovación incesante y creación permanente del hombre, pues al verbalizarlo queda anulado. El horizonte del valor se vislumbra, según Polin, cuando la conciencia se proyecta y se anticipa hacia lo futurible; el acto futuro fijará el valor por medio de un acto, una obra. Todo se reduce así, a un subjetivismo, descartando cualquier fundamentación real.

Si analizamos las resumidas aportaciones de los representantes que pertenecen a la escuela del subjetivismo del valor, observaremos que tanto Meinong como Ehrenfels esbozan ideas que servirán de plataforma para que algunos antropólogos formulen sus teorías. Repárese en el detalle de que Ehrenfels habla de "deseabilidad" y del objeto en tanto en cuanto "podría ser deseado". Estos términos reaparecen de nuevo en la teoría antropológica de valores que elaborará Kluckhohn (1951) o en la de Philip Bock (1969); ambos afirmarán que los valores son "concepciones de lo deseable" y "concepciones compartidas de lo deseable" respectivamente.

En definitiva, para los subjetivistas, los valores son herramientas útiles para manejar la realidad; no penetran en el objeto y su ser es meramente relativo, estimativo. La teoría relativista de los valores sostiene que los actos de agrado y desagrado son el fundamento de los valores. A esta teoría se oponen aquellos que atribuyen al valor una connotación objetiva, es decir, que los valores no dependen de las preferencias individuales, sino que mantienen su forma de realidad más allá de toda apreciación y valoración. La teoría absolutista, sostiene que el valor es el

fundamento de todos los actos, que es deseable lo valioso; mientras que los subjetivistas afirman que tiene valor lo deseable. Defensores de la teoría absolutista son pensadores tales como Hubert, quien en la década de los 60 y a través de su "Tratado de Pedagogía Sistemática" propondrá: "el valor tiene un sentido que está por encima de la diversidad de los individuos y los azares del tiempo. En este sentido, podemos decir que los valores son independientes de los individuos y las épocas" (Hubert, 1968).

B). La escuela Neokantiana del valor.

Se amparan en la idea de que los valores son normas a priori de la razón pero no corresponden al sujeto singular sino al mundo trascendental. Esas normas carecen de contenido; es el deber y el respeto a la norma lo único que vale. En el pensamiento Kantiano y neokantiano existen tres regiones fundamentales: la de los seres reales (hechos existentes); la civilización (fruto de la acción humana) y la de los valores (normas de valor absoluto). En esta corriente filosófica, tienen cabida teóricos tales como: Enrique Rickert, Hugo Munsterberg y Guillermo Windelband. El primero de ellos entiende que la persona humana es relativa y que los valores son eternos. Los valores trascienden la historia y no son realidades ni físicas ni psíquicas, con lo que constituyen un dominio aparte e independiente del objeto de la experiencia particular del hombre. El valor diferencia un proceso natural del cultural, de tal modo que si a un objeto cultural se le desvincula "el valor", queda reducido a pura naturaleza. Para Rickert, los valores, valen o no valen, y no puede decirse de ellos ni que son ni que no son reales. La iluminación de la vida y su fundamentación última deviene a través de los valores. Distingue tres tipos de valores; los "bienes de futuro", que representan un todo infinito y que no se consiguen jamás, (la verdad); los "bienes de presente" que se restringen a un espacio finito, (la belleza o la felicidad); por último, los valores "eternos" (religiosos).

Hugo Munsterberg, inspirado en Fichte, piensa que todos los valores son puestos por el hombre por medio de la conciencia espontánea y creadora; si bien no se refiere a una conciencia en sentido psicológico sino más bien

lógico-ideal. Divide los valores en dos áreas, valores "vitales" y "culturales"; es decir, de la vida y de la cultura respectivamente. Ambos responden a la exigencia de "identidad" o ideal según Munsterberg; ésta se alcanza cuando confluyen cuatro vertientes: los valores lógicos, estéticos, éticos y metafísicos. Por su parte Windelband, propone la idea de que el ser y el valor no coinciden; entre ellos hay un abismo como ya apuntaba Rickert. El valor es intemporal, eternamente valioso y normativo; el sistema de valores reside en la conciencia moral y normativa.

C). La axiología fenomenológica.

La escuela fenomenológica entra en un debate permanente frente al psicologismo empirista, defendido por los subjetivistas, y la perspectiva neokantiana de los valores. El valor no se define como una reacción subjetiva ante estímulos externos, ni como una forma apriorística de la razón; en su lugar, el valor es un objeto ideal que se capta por medio de una intuición emocional de orden superior: "la estimativa". Los valores no son entes subsistentes como formulaba Platón; son cualidades ideales, ordenaciones jerárquicas ideales que se apartan de las valoraciones individuales o colectivas. No existe relación alguna entre el valor y el sujeto que valora; ser y valor son dos campos independientes que se funden a la hora de realizar los valores. Estos no son creados por el sujeto, como pensaba Nietzsche, solamente nos determinan y responden a una intencionalidad emocional. La escuela fenomenológica, al igual que la Neokantiana, asigna un carácter ideal al valor, pero mientras ésta última exige una conexión del valor con la conciencia valorante, la primera le da mayor independencia. El único lugar que ocupa la persona es servir de mediadora entre el mundo del ser y el del valor. Esta corriente fué capitaneada por Max Scheler, al que siguieron filósofos como Nicolai Hartmann y Ortega y Gasset.

Scheler pensaba que el valor de una cosa nos es dado sin que se den los depositarios de ese valor. Las cualidades valiosas no varían con las cosas; por ejemplo, según Scheler, el valor de la amistad no se modifica por el hecho de que un amigo me traicione. Esboza el valor como intencionalidad que penetra el sentimiento. La persona es la

realizadora de los valores, pero Dios es el sumo valor y fundamento de todo valor dado. Para que se cumpla el valor, no recurre a la obediencia a la norma como lo hacían los neokantianos, sino que se refiere a la eficacia de la persona modelo para suscitar valores y que éstos sean fecundos.

Enumera también una reglas del preferir o criterios de la jerarquía de valores. El primer criterio de la axiología es la "duración"; una cosa se estima más cuanto más duradera es. La "satisfacción" que producen los valores es otro criterio. El carácter "absoluto o relativo" de una valor también da talla de su altura en la jerarquía. La "indivisibilidad" y que los valores sean o no "fundamentales" completan los cinco criterios generales. A raíz de estos criterios, distingue una tipología de valores:

- "Valores de personas y cosas". Los valores de las cosas están por debajo de los valores de las personas.

- "valores de disposición de ánimo, de acción y de éxito". Los dos primeros tienen un claro sentido moral; por eso en Scheler, los valores de éxito son inferiores.

- "Valores individuales y colectivos".

- "Valores por sí mismos y valores referenciales". Equipara los valores referenciales a instrumentos que se utilizan para conseguir algo. En cambio, lo que vale por sí mismo tiene una cierta autosuficiencia y autonomía.

Scheler sitúa en la base de su jerarquía a los valores de agrado y desagrado. Los valores útiles ocupan el segundo escalón; le siguen en importancia los valores espirituales que a su vez están subdivididos en tres apartados: a) estéticos; b) justos y c) de conocimiento de la verdad. La cúspide de la jerarquía la ocupa lo santo que nos transmite los valores absolutos.

Otro representante de la visión fenomenológica de los valores fué Ortega y Gasset, el cual suponía que los valores son cualidades ideales independientes del sujeto, captados a través de la estimativa o acto preferencial. Ortega elabora una teoría vitalista de los valores y por medio de ellos intenta valorizar la vida. Subraya el carácter jerárquico y

la polaridad de los valores; es decir, el hecho de que cada valor positivo esté ligado a su correspondiente negativo. La clasificación que hace de los valores es similar a la de Scheler; su axiología agrupa los valores en: "útiles", "vitales", "espirituales", (donde agrupa los valores intelectuales, morales y estéticos), y "religiosos".

D). El realismo de los valores.

Guillermo Stern es uno de los pensadores que más ha potenciado la teoría del realismo del valor. Distingue entre valores "propios", "extrínsecos" y valores "irradiados". Los intrínsecos o propios no necesitan de referencia ulterior alguna y sólo las personas adquieren valor propio que no las cosas. Los valores irradiados no tienen valor propio, pero tampoco referencial; se trata más bien de un valor simbólico y Stern incluye en ellos a las ideas, la religión, el arte, el derecho, la historia, la sociedad, la salud y la propiedad. Por último, los valores extrínsecos son conceptualizados como medios para alcanzar los valores propios y por estar orientados siempre hacia un fin, adquieren una serie de matices entre los que Stern destaca: la futuridad, la potencialidad, la generalidad y la polaridad. La distinción que hace este autor entre valores "propios" y "extrínsecos", se asemeja netamente a la que confeccionó Scheler entre valores "por sí mismos" y "referenciales". Es probable que este marco, sirviese de base posteriormente a la distinción que hizo el psicólogo Milton Rokeach entre valores instrumentales y finales.

Con René Le Senne, culmina la idea dentro del realismo de los valores, de que Dios es el hogar universal de los mismos. Hace constar, que ante cualquier obstáculo, la conciencia divisa el valor como el camino de salvación. Para Le Senne, el valor no es objeto de conocimiento; la única manera de conocerlo es tratar de valer. Considera que el valor es siempre personal y el valor fundamental es Dios. Propone que los valores más importantes son: "la verdad", "la moral" y "el amor". La fuente y raíz de todos los valores es el amor a la verdad, a la belleza y al bien; la ciencia y el arte son contemplativos.

Digna de mención, es también la labor de Louis Lavelle, para quien el valor es aquel carácter de las cosas que hace que merezcan existir. Enfatiza que ser y bien van unidos en su fuente; las cosas adquieren sentido por el hombre que las valora; en última instancia, la originalidad del valor está en la relación sujeto-objeto. Lavelle, obtiene los siguientes grupos fundamentales de valores: en primer lugar están los valores que se relacionan con el cuerpo; le siguen los valores económicos, los cuales conforman las condiciones que hacen posible la existencia del individuo. En la vertiente subjetiva emanan los valores afectivos. En un segundo plano aparecen los valores intelectuales que definen la realidad; el plano superior instala al hombre por encima del mundo, independiente de la naturaleza, y aquí es donde afloran los valores religiosos o espirituales.

También la Escolástica hizo aportaciones al realismo de los valores. Por ejemplo, Juan Bautista Lotz (1938) postulaba un profundo arraigo entre ser y valor. Más tarde, Gottler (1962), afirmará que los valores tienen distintas formas existenciales, a saber: una existencia permanente en los seres materiales, en cuya estructura se encarnan; otra existencia efímera, en los actos de las personas que los realizan; también pueden disfrutar de una existencia ideal; y pueden tener todavía otra existencia mediante la objetivación de vivencias, intuiciones y acciones y en sistemas ideológicos.

Hasta aquí, hemos expuesto aquellas concepciones axiológicas procedentes de la Filosofía y que podrían servir de punto de referencia al lector para comprender teorías sobre valores humanos que desde la Psicología, Antropología y Sociología se vienen formulando; en los dos próximos capítulos haremos exposición de las teorías más representativas en estas disciplinas.

CAPITULO SEGUNDO

APORTACIONES SOCIOLOGICO-ANTROPOLOGICAS

Fué a partir de la década de los 50 cuando empezaron a proliferar estudios sociológicos y antropológicos en torno al problema del valor (Parsons y Shils, 1951; Vogt y Roberts, 1956; Albrecht, 1956; Kluckhohn y Strodtbeck, 1961); estudios que en opinión de algunos autores (Duffy, 1970) no disponían de una conceptualización válida acerca del concepto de valor ni de un marco teórico cuya entidad posibilitase agrupar las investigaciones empíricas. "Value Theory: towards a conceptual clarification" resulta una de las aportaciones más valiosas de Pat Duffy al tema de los valores y donde destacamos la siguiente cita, que evidencia con claridad la idea que queremos expresar:

"Ha habido una tendencia bastante pronunciada en Sociología, a no enfatizar los estudios sobre valores y problemas morales, siendo la causa de ello doble; por un lado, el clima cultural y organizacional en el que operan los sociólogos; por otro, la falta de consenso acerca de un marco conceptual en el cual se pudieran acumular las investigaciones sobre valores", Duffy, 1970, pp. 172).

Según este mismo autor, los sociólogos deberían estar preocupados por éste tipo de estudios porque, sin lugar a dudas, también ellos pueden aportar datos importantes respecto al conocimiento y los avances de tal disciplina para un adecuado y mejor entendimiento y/o comprensión del hombre en sociedad. Y además, sigue argumentando Duffy, porque probablemente también al sociólogo se le pueda imputar parte de responsabilidad en la actual crisis de valores o crisis moral que padece el género humano.

El sentimiento de culpabilidad de Pat Duffy acerca de la dejadez de los sociólogos en cuanto a los problemas y estudios sobre valores, va adquiriendo peso y forma en la medida en que otros autores también la expresan en sus reflexiones teóricas. Hawley, poco tiempo después y concretamente en 1976, vendría a afirmar que el concepto de valor no sólo ha sobrevivido sino que además incluso ganó interés en la década de los 60 gracias posiblemente a la expresión del sentimiento de culpabilidad de las tendencias contrahumanistas en Sociología, que evidentemente redundaron en un incremento referente a estudios sobre valores. Hawley, también haría referencia en sus trabajos acerca de la necesidad de un concepto amplio en el cual acomodar las

desordenadas especulaciones teóricas al respecto. Pero pasemos a describir algunos de tales trabajos de forma más detallada.

Empezaremos con uno de los autores más eminentes que ha dado a luz la Sociología, Talcott Parsons. Elabora una clasificación bajo el nombre de "Opciones de Valores" o "Pattern Variables" como él las denominó, y llama la atención sobre el hecho de que la acción humana tropieza incesantemente con un determinado número de lo que determina en llamar "dilemas". El hombre debe optar constantemente entre diversas orientaciones de acción opuestas y netamente irreconciliables. Reduce estos dilemas a cinco: 1) la opción de la AFECTIVIDAD, donde el sujeto puede decidir por dar curso libre a la expresión de sus sentimientos y buscar la gratificación inmediata a sus impulsos, o por el contrario poner entre paréntesis sus sentimientos y controlarlos; 2) la opción del UNIVERSALISMO; aquí el sujeto puede juzgar las situaciones y las cosas de acuerdo con criterios generales universalmente aplicables; por el contrario, si recurre a normas específicas y singulares tropieza con el PARTICULARISMO; 3) si el individuo conjuga su acción con la de otras personas y las estima en base a lo que ellos son, opta por el SER, mientras que si juzga a sus iguales por lo que hacen, se decide por el OBRAR; 4) si el actor considera a las personas en su totalidad y los trata como unidades globales, opta por el GLOBALISMO; si las percibe bajo un sólo aspecto opta por la ESPECIFICIDAD; 5) Cuando el hombre actúa guiado por sus intereses personales responde a un EGOCENTRISMO, si se mueve en función de objetivos compartidos y colectivos se decide por la orientación de comunidad o COLECTIVIDAD. Clasificación esta que guarda ciertas similitudes con la elaborada por Kluckhohn y Strodtbeck (1961), aunque la axiología de estos últimos ha sido menos utilizada, y que en 1983 recibió una de las críticas más consistentes por parte de Spates proponiendo que son muy escasas las investigaciones empíricas que respaldan este marco teórico de Parsons y en consecuencia apoyando la validez de teorías alternativas sobre valores más recientes como la de Kohn (1977) sobre valores y clases y Rokeach (1973, 1979) (Spates, 1983).

Vogt and Roberts (1956), fueron también pioneros en cuanto al estudio de los valores en la disciplina Sociológica. Su propósito radicaba en descubrir "cómo

funcionan los valores en la organización de la conducta"; intentaron ofrecer algunas de las características más importantes que tienen los valores para los sociólogos, concluyendo que el contenido denotativo del concepto sólo puede ser aprehendido intuitivamente. Según estos autores, los valores operan como causas eficientes de la conducta humana. Ahora bien, añaden algunas singularidades: son adimensionales, no tienen unidades escalares, no son grandes ni pequeños ni tienen intensidad; el valor simplemente está presente o ausente, por lo que todos los valores son iguales. En sus trabajos no se especifica acerca de la naturaleza de los valores ni de las distinciones del mismo con respecto a otros conceptos. Entre las conclusiones que presentan destaca la que se refiere al relativismo cultural de los valores, sin embargo el estudio fué ampliamente criticado principalmente por la metodología, "puramente intuitiva", que adoptaron estos autores a fin de analizar los valores en diferentes culturas.

Hawley (1976), revisando la investigación de Vogt y Roberts aludirá a la ingenuidad y contraproducente que resulta el concepto de "valor" según el análisis que de este hacen dichos autores. Si los valores, dice Hawley, son adimensionales, se autogeneran ellos mismos y son captados por medio de la intuición deberían ser descartados de la disciplina Sociológica y dejar el concepto de valor para que sea objeto de estudio de la Humanística donde las reglas de procedimiento son diferentes. Para Hawley no hay ninguna técnica en la metodología Sociológica que permita ver más allá de la conducta para identificar los propósitos o los motivos. La conducta, incluso la más trivial, es susceptible de evaluación. Por consiguiente, admite la posibilidad de inferir metas o preferencias a partir de la conducta; lo que no es posible es hablar del concepto de valor en sociología sin que se demuestre científicamente su existencia.

Otra conceptualización importante en torno al "valor" desde una perspectiva Sociológica fué la que desarrolló Williams (1968). Según este autor, la conducta humana es el resultado de estados fisiológicos y capacidades del organismo, de los estímulos a los cuáles ese organismo reacciona, de esquemas conceptuales con los que interpreta su medio ambiente, de motivos y necesidades. Los valores constituyen sólo uno de entre los distintos factores a tener en cuenta si se pretende predecir y comprender la conducta

humana. Para Williams, todos los valores contienen elementos cognitivos, tienen una cualidad selectiva o diferencial e implican algún componente afectivo. Desde su perspectiva los valores sirven de criterio para la selección de acciones.

Afirmaré que el término "valor" se usa en el lenguaje ordinario en dos sentidos diferentes. Postula, que en ocasiones, nos referimos a la "valoración específica" de algún objeto, por ejemplo: "en los países industrializados la educación ocupa un valor primordial"; aquí, mencionamos un objeto que estamos valorando o considerando, pero no se incluyen los modelos utilizados para realizar los juicios. Por otro lado, hablamos del "valor" en el sentido de "criterios o modelos" en función de los cuales hacemos valoraciones, como por ejemplo: "la educación es buena porque incrementa la eficiencia económica". Para Williams, los valores como criterios son los que debe tener en cuenta el científico social en sus análisis. Añade a ello, que la definición sobre valores debe fijarse en base a la descripción y deberá ser verificada científicamente. En su artículo "Values", perfila correctamente las concomitancias y diferencias que guardan los valores con otros conceptos, tales como ideología, normas, deseos, motivos, preferencias, etc.; no trataremos de ello aquí, pues requiere a nuestro parecer un análisis detallado junto con las aportaciones que han hecho otros científicos. Si creemos pertinente apuntar su punto de vista acerca de la medición de valores, así como el cambio que experimentan, matizando un poco más la naturaleza de estos.

El estudio empírico de los valores, es para este autor importante. Enfatiza que la descripción y análisis de los valores no debe restringirse a una técnica, sino que la descripción completa deviene de aquella situación en la cual se acumulan datos de todas las fuentes a nuestro alcance. Así cree pertinente extraer datos a partir de los testimonios que obtenemos de los sujetos; los individuos pueden hasta cierto punto, decirnos cuáles son los valores que mantienen. Los estudios sistemáticos de "elecciones" de objetos y acciones, bien en situaciones reales o a través de tests, entrevistas y experimentos aportarían también evidencias claras al respecto. La observación directa de la conducta, así como el análisis de contenido de materiales verbales son técnicas útiles. Otra fuente particularmente válida es la observación de refuerzos y castigos; observando

qué conductas son premiadas y cuáles son castigadas, es factible obtener datos importantes a fin de identificar los modelos socialmente efectivos que están incidiendo o actuando sobre un grupo o sociedad. Aquellos valores que los tabúes o la conformidad a las normas sociales ocultan, deben ser aprehendidos a través de métodos indirectos, a través de tests proyectivos, entrevistas intensivas y observación clínica.

Los valores como elementos empíricos de la conducta humana surgen de la experiencia del sujeto, pero no emergen por separado, como modelos unitarios independientes de otros valores. Por el contrario, el contenido real de un valor particular estará afectado por su relación con otros valores. Por consiguiente, los valores pueden estar condicionados por cualquier aspecto, incluyendo las condiciones sociales que afectan a la experiencia, a saber: tecnología, producción económica, organización política, incremento demográfico, etc.. Los conflictos de valores se presentan, según Williams, en todas las sociedades. Desecha la idea de "preferencia absoluta" (Wright, 1963) que se presentaría en el caso extremo y límite de que la conducta de una persona estuviese guiada, durante un periodo de tiempo considerable, por un valor único. Por el contrario, piensa que los actos particulares o una secuencia de actos están guiados por grupos de valores múltiples y cambiantes. Además, las oposiciones y contradicciones entre valores son normales y tanto los individuos como las colectividades deben, inevitablemente, afrontar cambios de valores.

Otro sociólogo Ethel Albert también ha analizado la significación del concepto, pero dedicando especial atención al estudio de sistemas de valores. Los valores, según Albert, son por definición distintos de la conducta. Un sistema de valores representa lo que se espera o desea como conveniente o prohibitivo. El sistema de valores no describe la conducta sino los criterios por los que esta se juzga y se aplican sanciones; es decir, es el criterio estructurado explícito o implícito, por referencia al cual la conducta evaluativa se torna inteligible. "Funcionalmente hablando, un sistema de valores es el conjunto de principios por el que se dirige y regula la conducta, sirviendo al mismo tiempo de guía para los individuos y el grupo", (Albert, 1968). Encauza pues sus teorías, en la misma dirección que Williams, al concebir los valores como criterios o standards. Eckhardt (1968) del mismo modo que los autores arriba citados, también definía un valor como "un standard

Sin embargo, otros científicos, preocupados por el término "valor", y desde una perspectiva sociológica, han tomado diferentes derroteros. Así, Landes (1967) define los valores como "juicios morales" o lo que es lo mismo, emplea juicios morales como indicadores de valores, aunque no perfila exactamente su procedimiento; Albrecht (1956), en su artículo: "Does Literature reflect Common values?", daba a entender que los valores son un conjunto de creencias normativas, afectivas y cognitivas y Turner (1961) afirmaba que los valores son objetos considerados favorable o desfavorablemente. En este sentido, Turner está en la línea de teóricos tan respetados como R.B. Perry, Stephen Pepper, Florian Znaniecki e incluso John Dewey, para quienes los valores son aspectos inherentes en los objetos.

Rocher (1973) juzga los valores como una "manera de ser y de obrar que una persona o una colectividad consideran ideal y que hace deseables o estimables a los seres o a las conductas a las cuales se atribuye dicho valor". Intenta decir que el valor en cuanto ideal implica la noción de una cualidad de ser o de obrar superior a la cual se aspira. Además, el valor "se inscribe doblemente en la realidad: se presenta como un ideal que exige adhesión o que invita al respeto, y se manifiesta en cosas o en conductas que lo expresan de una manera concreta, o más específicamente, de una manera simbólica (Rocher, 1973). Es decir, para este sociólogo, el valor no es menos real que las conductas o los objetos en los que se concreta; esto es precisamente lo que quería decir Durkheim cuando decía: "Los valores poseen la misma objetividad que las cosas", aunque más tarde Durkheim matizó la distinción entre juicios de realidad y juicios de valor.

Finalizaremos este punto de aportaciones sociológicas al campo de los valores, mencionando a un autor al que ya hemos hecho referencia en la introducción y que ha sugerido una de las teorías más significativas desde la disciplina Sociológica, a saber: Pat Duffy. En su trabajo, "Value Theory: towards conceptual clarification", además de exponer exhaustivamente la naturaleza de la valoración, pone de relieve determinados aspectos que imposibilitan el avance de las investigaciones sobre valores. El continuo fluir, postula Duffy, de tendencias desordenadas en el campo de los valores se puede atribuir a distintas causas. La primera, hace referencia al desacuerdo que entre sociólogos ha

existido a la hora de considerar la naturaleza y la validación de los valores. La segunda, insinúa la asunción de paradigmas inadecuados en el estudio de los valores; así, se ha dado por sentado el paradigma de que la sociedad es antecedente al individuo, que implica analizar los valores como variables independientes y que a priori equipara los valores con las normas sociales. La tercera, apunta al hecho de que en teoría de valores, se ha acentuado la idea de conformidad hacia las normas sociales y en consecuencia minimizar el papel de la percepción selectiva y de la razón en la acción del hombre. Pero todavía vislumbra una última causa. El clima cultural dominante ha abortado la gestación de nuevos acercamientos en esta área. Duffy hace constar, que la perspectiva existencial basada sobre las premisas del Cristianismo, ha insistido en afirmar que la fuente de los valores es espiritual, y que por consiguiente no procede un análisis del hombre desde su mundo material.

Para Duffy, los valores son criterios aprendidos que nos predisponen a actuar como lo hacemos. Estos no necesariamente mantienen relaciones con las creencias que se mencionan como respuesta a cuestiones directas; tampoco son idénticos a los ideales o normas de una cultura, las metas por las que alguien lucha, los juicios morales que hacemos respecto al comportamiento de los demás, ni a los objetos que deseamos. Los valores surgen de los entrelazados sistemas de creencias, afectivos y cognitivos; las actitudes serían la parte más superficial o manifestaciones más específicas de tales valores subyacentes.

Pero, ¿cómo se desarrolla el proceso de valoración según la teoría de Duffy?. En el momento de la elección consciente, será la organización de valores que define el "self", la que selecciona una acción apropiada; es el sistema de valores en conjunto de un sujeto el que se combina con el estímulo inmediato para determinar la conducta. Parece afirmar, que cuando una persona elige, es libre para sopesar alternativas de un modo consciente y anticipar las consecuencias tanto suyas como ajenas a fin de decidir lo que es mejor. Ahora bien, la elección está en función del estímulo situacional y la experiencia del individuo.

En definitiva, los valores según este modelo son "regularidades que incrementan la posibilidad de éxito en la

predicción de la conducta futura; son un patrón de conductas condicionadas que han llegado a consolidarse como resultado de haber seleccionado tales conductas en reiteradas ocasiones y en circunstancias similares. Dicho condicionamiento es similar al proceso por medio del cual la conducta instintiva es seleccionada a lo largo de muchas generaciones, hasta que el modelo de respuesta específica se plasma en la estructura genética", (Duffy, 1970).

Duffy también propone una teoría que explicita las relaciones entre valores y conocimiento. Puntualiza que la auto-superación (self-growth) es fruto de un proceso perceptivo de construcción de creencias y valores. Este proceso de formación de valores a nivel individual, sería similar a la formación de ideologías a nivel grupal. Los valores del individuo moldearían los procesos de percepción por los que este selecciona sus impresiones sensoriales. Las acciones individuales según este modelo, afectan a la cultura de la cual el sujeto forma parte; las creencias acerca de lo "real" y de lo "bueno" son aspectos de la personalidad o sistemas de valores, mientras que el conocimiento y sistemas normativos interactúan a nivel cultural e ideológico. Los sistemas de valores y los sistemas ideológicos formarían grupos de relaciones interdependientes.

En suma, no es difícil darse cuenta de la significativa aportación hecha por el autor a este campo de los valores. Junto con la de Williams, son dos de las conceptualizaciones sobre valores más valiosas a nivel sociológico. Sin embargo, es pertinente matizar esto último. A pesar de que tanto Duffy como Williams sean dos "sociólogos", no sería del todo cierto ni justo decir que sus aportaciones sean genuina y nítidamente "sociológicas"; ambas deberían denominarse como "aportaciones psicológicas de los sociólogos al campo de los valores" por las concomitancias que guardan estas conceptualizaciones con teorías eminentemente psicológicas en torno a la naturaleza de los valores. En último extremo podrían ser red denominadas "aportaciones psicosociológicas".

A lo largo de esta exposición, ha quedado bien patente la opinión que Williams, (1968), Duffy (1970) y Hawley (1976) constataron en sus trabajos; es decir, la falta de consenso acerca de un marco conceptual satisfactorio donde pudieran ser almacenadas todas las investigaciones sobre

valores. Todos los trabajos en tal área han sufrido un severo handicap debido a la ausencia de un cuerpo teórico consistente sobre la naturaleza del hombre como organismo que utiliza procesos de valoración, o incluso por una falta de acuerdo sobre la significación del concepto de "valor" en sí mismo. Para terminar, nos gustaría reseñar la opinión que ofrece Srivastara (1980), el cual define las directrices hacia donde deberían apuntar los estudios sociológicos sobre valores. Su propuesta es que los estudios sobre valores culturales tienen que ocuparse de las interrelaciones entre actitudes, conducta, interacción y estructura social:

" En cualquier caso, los valores en sociología, deben ser estudiados como principios de conducta generalizados, por medio de los cuales, los miembros de un grupo experimentan un compromiso emocionalmente positivo, que sirve de standard para juzgar metas y actos específicos (Srivastara, 1980; pp. 205-206) ".

Los antropólogos han contribuido a la investigación sobre valores en forma de vastas cantidades de datos etnográficos, los cuales han servido de soporte a la teoría de la relatividad cultural. Antropólogos culturales tales como Ruth Benedict, Edward Sapir, Ralph Linton, Clyde Kluckhohn, Robert Redfield, G. Bateson y Morris Opler, postulan que es preciso un conocimiento de las asunciones básicas de una persona (sus valores) a fin de poder interpretar las conductas específicas y concretas. Todos ellos han interpretado los valores de una sociedad en términos de "esencia cultural", "modelos", "cánones de elección inconsciente", "ética" o "sistema inconsciente de significados".

Estos acercamientos conceptuales han sido de gran ayuda porque han esclarecido los valores básicos de diferentes culturas, aunque no se supo incidir en el examen pormenorizado de cada uno de los valores. Es justamente esta generalidad en los resultados, por lo que algunos antropólogos empiezan a cuestionarse las técnicas y métodos

de análisis. De aquí se derivó la idea de que los valores culturales en las sociedades humanas pudieran ser estudiados a partir de análisis transculturales.

A finales de la década de los 50, Florence Kluckhohn formula una teoría de la variación de valores básicos. Influida por las investigaciones de su marido Clyde Kluckhohn y por las de su compañero en la universidad de Harvard, Talcott Parsons, interpretó la existencia de "una variación sistemática en el dominio de los fenómenos culturales, tan esencial como lo es la variación sistemática ya demostrada en los fenómenos físicos y biológicos" (Kluckhohn y Strodtbeck, 1961). Su trabajo le indujo a creer que las sociedades, especialmente las sociedades altamente diferenciadas, tienen un manifiesto perfil dominante de orientaciones culturales (valores) y un perfil sustitutivo de orientaciones culturales.

Se refieren a las "Orientaciones de valores" como principios sostenidos ante problemas fundamentales, los cuales influyen profundamente sobre la conducta. Al concepto subyace una asunción central en cuanto a la existencia de valores humanos básicos limitados pero comunes a todas las personas y para los cuales puede haber solución. Estos autores parten de los corolarios siguientes: 1) es limitado el número de problemas fundamentales de la existencia humana para los que los hombres de todos los tiempos han tenido que encontrar alguna solución; 2) es limitado el número de soluciones a cada uno de estos problemas; 3) cuando los miembros de una sociedad prefieren una solución a otra, dicha solución corresponde a un valor dominante en esa sociedad; 4) las restantes soluciones no preferidas subsisten sin embargo en el seno de esa sociedad, a título de "valores variantes o sustitutivos".

Kluckhohn y Strodtbeck examinaron cinco problemas fundamentales de la existencia humana; estos son: la definición de la naturaleza humana; la relación del hombre con la naturaleza; la categoría privilegiada del tiempo; las modalidades de la actividad humana y las modalidades de las relaciones interpersonales. A cada uno de estos problemas cabe aportar un número limitado de respuestas. La naturaleza humana puede ser definida como esencialmente buena, esencialmente mala, buena y mala a la vez y puede también ser considerada como inalterable o como perfectible. La relación del hombre con la naturaleza puede resumirse en una sumisión, en una armonía o en un control. Tocante al tiempo,

cabe privilegiar el pasado, el presente o el futuro. En su actividad, puede el hombre optar por la libre expresión de sus deseos y necesidades, lo que estos autores dan en llamar el ser; puede perseguir más bien un autocontrol por medio de la meditación o la sabiduría en lo que ellos llaman el ser en devenir; o puede también buscar la eficacia activa, la producción, el hacer. Finalmente, en sus relaciones interpersonales, puede el hombre prestar mayor importancia a las relaciones de linealidad que le vinculan a sus ascendientes o descendientes, o bien a las relaciones de colateralidad mantenidas con iguales o bien privar modos individualistas.

En definitiva, las orientaciones de valores serían el contenido de esas soluciones o lo que es igual, el tipo de respuesta que se da a los problemas. Las orientaciones de valores serían principios complejos, resultantes de tres elementos que aparecen en el proceso valorativo: el cognitivo, el afectivo y los elementos directivos, los cuales imprimen orden al continuo manantial de actos y pensamientos relacionados en la solución de problemas comunes humanos (Kluckhohn y Strodtbeck, 1961).

El concepto de "orientaciones de valores" de Kluckhohn como un conjunto de respuestas profundamente arraigadas, modeladas y reguladas culturalmente, fué validada por Baum (1968) quien intentó medir este concepto tanto de forma directa como a través de un análisis de contenido de la literatura de distintos periodos históricos y posteriormente también recibiría atención en las investigaciones llevadas a cabo por Mezei (1974).

Kluckhohn define los valores como "una concepción explícita o implícita, distintiva de un individuo o grupo de lo deseable, que influye en la selección de posibles modos, medios y fines de acción". Kluckhohn comenta también cada término de esta definición, pues piensa que son cruciales ya que se prestan a confusión:

"Una 'concepción', identifica el valor como un constructo lógico comparable a la cultura o la estructura social. Es decir, los valores no son más directamente observables que lo es la cultura.

Tanto los valores como la cultura descansan sobre lo que los individuos dicen o hacen, aunque representan inferencias y abstracciones a partir de la experiencia inmediata." (Kluckhohn, 1951, pp. 395-396).

También explica lo que denotan los términos implícito y explícito:

"La frase implícitos o explícitos, es necesaria en nuestra definición por ser una inducción desde la experiencia, en tanto en cuanto algunos valores culturales y personales más profundos y persuasivos sólo son parcial y ocasionalmente verbalizados, debiendo ser inferidos en algunos casos por el observador para explicar consistencias conductuales" (Kluckhohn, 1951, pp. 397-398)

En el marco de la teoría de Kluckhohn, los valores regulan la satisfacción de impulsos con respecto al conjunto total de metas jerárquicamente permanentes de la personalidad, las necesidades tanto de la personalidad como del sistema socio-cultural, y la necesidad de respetar los intereses de otros y del grupo en general dentro de la vida social. Sus teorías serían recogidas dos décadas después por el antropólogo cultural americano Philip Bock al definir el valor como "concepciones compartidas de lo deseable: ideales que los miembros de algún grupo social aceptan explícita o implícitamente y que al mismo tiempo influyen en la conducta de las personas que componen el grupo" (Bock, 1969).

Siguiendo las directrices marcadas por Kluckhohn, si bien aportando alguna que otra novedad, Morris (1956) desarrolló una tipología de normas y sella en el término "valor" la connotación de creencias normativas y afectivas. Intentó obtener standards explícitos de valores por medio de su cuestionario "Modos de Vida", el cual incluye preferencias personales, generales, normas de conducta,

preferencias hacia la política social, experiencias específicas en actividades o situaciones, así como afirmaciones filosóficas acerca de la naturaleza del mundo y el curso de la historia. El análisis factorial de su investigación esgrimió cinco factores que, según Morris, hacían referencia a los valores que subyacen a las perspectivas vitales idóneas: autocontrol, orientación hacia la acción, retraimiento y autosuficiencia, preocupación por los demás y autosatisfacción excesiva.

A nuestro parecer, el análisis que hace Morris y el estudio de Kluckhohn son válidos; ambos introducen en sus ítems tanto elementos cognitivos y normativos como preferenciales al intentar clarificar la naturaleza de los valores. Recuerdese que en la orientación de "relaciones humanas" de Kluckhohn, los ítems son normativos; la orientación referente a la "relación del hombre con la naturaleza" parece prioritariamente cognitiva; los ítems que hacen referencia a la orientación del "tiempo" son parcialmente normativos y cognitivos, mientras que los que se relacionan con la orientación del "hombre hacia la actividad" adoptan un tinte preferencial. Morris estudia los valores desde la forma de vida que el sujeto elige como más deseable; los valores serían así, concepciones de lo deseable sostenidas de modo individual o colectivo. Répárese en la afinidad que guarda tal definición con la que adujo Kluckhohn.

Es evidente que a raíz de las investigaciones de Kluckhohn, hubo una especie de resurgimiento en materia de valores tanto en Antropología como en Sociología. Diversos autores han seguido sus pasos, ofreciendo, en ocasiones, definiciones y teorías sobre valores que recuerdan tangencialmente el marco conceptual de Kluckhohn. Tal es el caso de Catton (1959), quien en su artículo, "A theory of value" indica que la valoración se puede explicar "como acciones que muestran la intensidad de deseo de una persona hacia varios desiderata". Para él, el sustantivo "valor" implica "algún código o standard que persiste a través del tiempo y aporta un criterio por medio del cual las personas ordenan sus intensidades al desear distintos desiderata".

No cabe duda que se está refiriendo a los valores en términos de preferencias y de su definición se entresacan sustantivos como "deseo" y "standard" ya acuñados por

Kluckhohn. En realidad, la tesis de Catton abarca tanto preferencias como deseos, pero ignora la distinción entre el sentimiento de preferencia y el sentimiento de obligación, (Barton, 1962). Kluckhohn plasmó acertadamente dicha separación, cuando distingue entre lo deseado y lo deseable.

Distanciándose un poco de las nociones de Kluckhohn, Belshaw (1959), en su trabajo que versa sobre la identificación de valores en Antropología, alcanza a distinguir tres tipos de conceptos en torno al valor: 1) los valores catalogados como "ideales" o expresiones que hacen referencia al mandato de obligaciones morales, pero incluyendo también juicios estéticos; 2) valores como "imperativos sociales", como una explicación de los rasgos dominantes de la civilización en términos de elección cultural; 3) valores como "preferencias" del individuo expresadas a través de la conducta. Lo cierto es que Belshaw no especifica la distinción por la que él mismo se decanta, redundando así en la prolijidad del término.

La conclusión que se colige de todos estos estudios antropológicos citados es que parece existir un mayor consenso en cuanto a la significación y naturaleza del concepto "valor", si los comparamos con las investigaciones sociológicas. Ahora bien, este consenso puede obedecer a la existencia de un sólo marco abarcador, en este caso el que formuló Kluckhohn, del cual se derivan aportaciones posteriores, si bien ello no signifique que sea el más idóneo para el estudio de los valores. De cualquier modo y como apunta Srivastara, (1980) los sociólogos, antropólogos y psicólogos han empezado ya a coordinarse a fin de intentar analizar y predecir los valores y su influencia sobre el comportamiento humano.

CAPITULO TERCERO:
LOS VALORES EN LA CIENCIA PSICOLOGICA

La máquina del tiempo no tendría que retrotraerse muchos años atrás para captar esa actitud Titcheneriana de los valores. En efecto, tradicionalmente el científico "puro" se ha enorgullecido de sí mismo por su interés hacia los hechos, adoptando posiciones pasivas e indiferentes respecto al problema de los valores. No cabe duda que esa actitud era inteligentemente cómoda, pero nada provechosa para el discurrir de la Psicología. Titchener, llevado por su fervor hacia la elaboración de una "Psicología científica", excluyó a los valores de esa nueva ciencia (Dukes, 1955); y es más, la inercia que conllevaba la defensa de una posición tal, redundó en una reducción incuestionable de estudios sobre valores en la literatura psicológica, principalmente en los campos concernientes a Personalidad y Psicología social.

Pero tal y como era de esperar, la inercia de las ideas de Titchener fué ganando en desencanto, y algunos psicólogos empezaron a incluir el concepto de "valor" en sus estudios como un constructo central a la hora de investigar la conducta. Ejemplos representativos de lo que antecede serían entre otros: Allport (1937), Asch (1952), Murphy (1947) y Stagner (1948). Sin embargo, muchos de estos autores pronto desistieron de tan ardua labor y empezaron a polarizar sus intereses en torno al problema planteado por las actitudes (Levitin, 1973). Lo más que se hacía era esbozar el carácter globalizador de los mismos valores (Serrano, 1984).

A partir de este momento, estaba aún en ciernes la construcción de teorías sobre valores coherentes; en todo caso, se debatía la cuestión de cómo los psicólogos podían contribuir al estudio de los valores, y no sólo eso, sino que además se ponía en evidencia la competencia de la disciplina psicológica en el tema de los valores. Así, Hull (1945) luchaba por introducir la idea de que una adecuada teoría de la conducta debería contener necesariamente una teoría de los valores, aunque ésta, insistió Hull, se aplicaría a la predicción que no a la caracterización de la conducta como buena o mala. Por el contrario, Snygg (1949), en su artículo titulado: "The place of Psychology in the development of values", era de la opinión de que la Psicología tendría que aportar información suficiente a fin de especificar lo que es bueno para el hombre. Hartmann (1938) no titubea al afirmar que no había razón alguna por la que los psicólogos no pudieran teorizar acerca de las

metas y los fines". Poco después, Catell (1950) avanzará un paso más, propugnando acertadamente, que los psicólogos sociales eran los científicos más idóneos para heredar de los filósofos la tarea de desarrollar una "ciencia de la ética". Podríamos pensar que, el nacimiento de los valores asistió a una encrucijada en la cual se fundían la Psicología y la Filosofía y se confundían sus respectivos representantes.

Sin embargo, no todo acabaría ahí. La Psicología a su vez, también se sumía en un mar de contradicciones debido a las diferentes aportaciones que sobre teoría de valores hacían sus distintas escuelas. Por consiguiente, no es de extrañar que Money-Kryle (1944) y desde un marco psicoanalítico, situase el origen de los valores en el sentimiento de culpabilidad, lo cual no sería aceptado por la mayoría de los teóricos sobre valores por su arbitrariedad y poca objetividad. En otro orden de cosas, Mullahy (1943) propondría que un estudio de las relaciones interpersonales ofrecería información descriptiva y normativa de los valores, y que cualquier teoría científica que se ocupase de ellos tendría que estar basada en un marco de relaciones interpersonales, lo cual se podría interpretar como una aproximación sustantiva entre el tema de los valores y la Psicología Social. El común denominador, sea cual fuere el camino que tomaran los psicólogos, es que todos estaban de acuerdo en el aspecto de que la Psicología conformaba una ciencia que no podía abandonar la responsabilidad de tratar el problema de los valores humanos (Fletcher, 1942; Dukes, 1955).

A finales de la década de los 60, el tema de los valores empezaría a cobrar relevancia y consideración incuestionables. Ello se atribuye fundamentalmente al auge del paradigma cognitivista, por un lado; por otro, la aportación de Rokeach que posibilitó la inserción teórica de los valores en el ámbito de la Psicología social cognitiva (Serrano, 1984). No obstante, antes de acometer la tarea de explicar la aportación de Milton Rokeach, es preciso señalar algunos intentos de crear unas coordenadas, desde la perspectiva psicológica, al problema de los valores.

Posiblemente sea el psicólogo alemán Spranger (1928), quien introduzca el tema en la Psicología con su obra "Types of men", tratando de clasificar a las personas atendiendo a los principales valores que dirigen su conducta. Al primero

de su axiología lo denominó "TEORETICO", que implica un interés dominante en la búsqueda de la verdad; aquí la persona adopta una actitud cognoscitiva, deshaciéndose de los juicios relativos a la belleza o la utilidad de los objetos y dedicándose única y exclusivamente a observar y razonar. El individuo teórico es necesariamente un intelectual, un científico o un filósofo cuyo interés primordial en su vida reside en el conocimiento antes que en la especulación, cuya meta principal es ordenar y sistematizar sus conocimientos. Aquella persona que asume un interés preponderante en lo que es útil estará centrada en valores "ECONOMICOS"; el sujeto sólo piensa en satisfacer las necesidades físicas, ya que su interés por las cosas alcanzan razón de ser en tanto en cuanto pueden ser "aprovechadas" para un fin eminentemente práctico. Los valores estéticos, teóricos o religiosos no le importan y piensa que son características de una pocas élites. Su interés por las cosas prácticas le lleva a ser un hombre del mundo de los negocios, al consumo y la acumulación de riquezas.

Para Spranger, una persona cuyos valores residan en el terreno "ESTETICO", juzgará sus experiencias desde una perspectiva simétrica y proporcionada, estimando lo que concierne a formas y armonía. No es necesario que tal individuo sea tildado como un creador, sino que su interés se centra en el aspecto artístico y estético de la vida. El tipo "SOCIAL", considera a las demás personas como fines en sí mismos y por consiguiente tiene una manifiesta tendencia a adoptar puntos de vista altruistas o filantrópicos; es una persona agradable, simpática y generosa. Considera que el amor a la humanidad es la única regla que rige las relaciones humanas. La persona cuyo valor primordial sea el "POLITICO", también se interesará por las relaciones sociales, aunque sustituye el concepto de amor por el de poder. Los términos claves de su filosofía son la utilidad y la lucha. Su comportamiento se caracteriza por un deseo de poder personal e influencia sobre los demás. El tipo "RELIGIOSO" es el más fácil de caracterizar; ahora bien, es preciso matizar que cuando Spranger delimita esta categoría de individuos no la restringe a simples convencionalidades de asistencia a la iglesia; el sujeto, busca incesantemente alguna significación última a la vida o la unidad mística con el cosmos.

Así, este psicólogo alemán especifica seis tipos de hombres: el teórico, económico, político, social, estético y religioso. Como se habrá podido comprobar, clasifica a una persona de un modo u otro en función de sus intereses e intenciones que no por sus logros en un determinado campo; es decir, no considera necesario un grado muy elevado de talento o de conocimiento y triunfos personales para clasificar a una persona en una categoría determinada. Tampoco es difícil advertir que la clasificación no incluye valores de carácter menos elevado y de índole más sensitiva. El mismo autor advertirá que muchas personas no son ejemplos puros de ninguno de sus tipos sino que denotan una mezcla de varios de ellos (Eysenck, 1964). Sin embargo, hoy día se reconoce la gran utilidad de la clasificación de Spranger tanto cuando se trata de proceder al análisis teórico como a la hora de efectuar una investigación aplicada.

Tal y como viene proponiendo Serrano (1984) Allport-Vernon (1933) intentaron avanzar en una perspectiva más práctica mediante la construcción de un cuestionario que iba a revelar los principales marcos valorativos de los sujetos. Consideraban que tal cuestionario o escala standarizada medía la relativa importancia que los individuos podían atribuir a seis orientaciones valorativas: teórica, estética, política, económica, social y religiosa. Esta era una prueba escrita de elección forzosa y sus autores, después de analizar todas las respuestas obtenidas, presentaban un perfil o psicógrafo de los valores de cada persona.

A pesar de que este instrumento ha sido ampliamente utilizado en la investigación sobre valores y fué validado mediante su aplicación a distintos grupos ocupacionales (Dukes, 1955), existen muchos puntos a debatir como aquellos que hacen referencia al contenido de las escalas, económica, política y religiosa. El mismo Allport (1963) especificará las limitaciones de este tipo de medida, opinando que es fácil pensar en valores que la prueba no contempla como por ejemplo el placer o la seguridad. Además, los valores elegidos parecen presentar una versión idealizada de los valores socialmente aceptados. En segundo lugar, la prueba versa sobre preferencias relativas, pero sin tocar la fuerza de convicción subyacente a esas preferencias. En última instancia, dice Allport, la prueba es de máxima utilidad en cuestiones de asesoramiento, ya que puede indicar qué tipo de materias deberían estudiar determinados alumnos en la

universidad. De esta forma, asume que su cuestionario es una prueba de intereses vocacionales y no tanto un cuestionario de valores per se. En efecto, posiblemente la dificultad más importante de la escala que presentaron Allport y col. sea el propio concepto teórico de "valor" en base al cual se desarrolló dicha escala. Equiparó valores e intereses y por consiguiente no hay explicación alguna en su sistema para aquellos individuos cuyos valores en un área específica son casi nulos, pero demuestran intereses hostiles en esa área (Mc Laughlin, 1965). Todas estas críticas y autocríticas al estudio de Allport no ha sido óbice para que otros psicólogos siguiesen sus pasos. Tal es el caso de Bruner y Postman (1960), quienes conceptualizan los valores como estados de propensión dinámicamente influyentes que proporcionan disposiciones activas y selectivas; recuerdese que Allport y Vernon, definían los valores como artefactos motivadores de la conducta humana, conviniendo que un valor "es una convicción en base a la cual un hombre actúa libremente", haciendo del concepto de valor el epicentro de la vida y de las aspiraciones del individuo.

Lurie (1937) realizó un análisis factorial sobre los resultados del test Allport-Vernon, hallando siete núcleos en los que se articulaban los valores. El factor I era claramente "social" y altruista y tiene que ver con la estimación de las relaciones humanas y que se corresponde con el factor "Interés por las personas" que denominó Thurstone (1931). El segundo factor es complejo, e incluye items que se corresponden a los tipos económico y político de Spranger; este factor podría llamarse, dice Lurie, "Filisteo" y se caracteriza por ser un tipo de persona agresiva, utilitarista y anticultural. El factor III es el "teorético" y se corresponde con el factor "Criticismo e interés por la verdad" de Whisler (1934). El IV es el tipo "religioso", probablemente más estrechamente conectado con la doctrina, el dogma y la práctica, que con la vaga unidad mística con el cosmos a la que Spranger aludía. Los factores V, VI y VII son menos importantes porque, según Lurie, contribuyen en menor medida a la varianza total, mostrando también estrechas relaciones con algunos de los factores anteriores. El quinto se denomina "liberal" y se asemeja al factor "radicalismo-conservadurismo" de Thurstone; al sexto lo denominó "práctico" y el VII "estético".

Lurie criticaba en sus investigaciones lo que denominaba "esencias intuitivas" de las cuáles partió Spranger para realizar la gnosología de "tipos de hombres"; sin embargo, y si se hace un análisis profundo de la escala de intereses vocacionales de Allport-Vernon, comprobamos que esta no es más que una operativización acertada del marco teórico de Spranger y la investigación de Lurie una profundización y replicación del estudio de Allport-Vernon mediante la aplicación de un tratamiento estadístico "duro".

Algunos psicólogos, influidos por el tratamiento de los valores como elecciones comportamentales que les dió Dewey (1939) en su "Theory of Valuation", han considerado los valores en términos de conducta preferencial. Morris (1949), ya mencionado en el capítulo anterior, reconoció pronto su deuda con Dewey y distinguió "estimación" o conducta preferencial en general, de "evaluación" que hacía referencia a decisiones para que el tipo específico de conducta fuese seleccionado. Woodruff (1942), trabajó desde éste marco teórico y definió los valores en función de su relación con las metas del individuo. "En el ininterrumpido torrente de conductas, ciertas preferencias se expresan para situaciones finales así como para situaciones más próximas que posibilitan la consecución de esos estados finales" (Woodruff and DiVesta, 1948). El análisis medios-fines de los valores ha sido y sigue siendo en la actualidad una constante entre filósofos y teóricos de la Sociología y la Psicología. En opinión de Woodruff, los valores emergen de las decisiones preferenciales que los individuos hacen en la selección de su conducta. Asegura que cada persona desarrolla un modelo de valores personales a partir de toda la experiencia acumulada; Los valores de una persona, se dan en un rango ordenado que va desde altos valores positivos, pasando por los neutrales, hasta altos valores negativos, si bien un sujeto puede no ser consciente de todos los valores que están incidiendo en su conducta; también determina que la constelación de valores de una persona es el criterio por medio del cual el individuo juzga los posibles efectos sobre sí mismo que provoca cualquier situación a la cual se enfrenta, así como el criterio para proceder adecuadamente en dicha situación. En otras palabras, en la dimensionalización del valor se implican variables situacionales y aquellas relativas al aprendizaje y socialización del sujeto, poniendo además de relieve las relaciones entre valores y conductas. En suma, para Woodruff, un valor "es cualquier objeto, condición, actividad o idea que el individuo piensa que contribuirá a

su bienestar". Elaboró un instrumento a fin de acometer operacionalmente su conceptualización, aunque éste adoleció de estudios de fiabilidad y validación pertinentes.

Al igual que Morris y Woodruff, Grace & Grace (1952) profundizarían en la idea de "valores como preferencias", presentando uno de los pocos intentos para buscar correlatos comportamentales en los valores, aunque sus resultados se sumieron en la ambigüedad, no siendo posible extraer conclusión alguna.

Pero no todos los científicos han puesto el acento en la característica preferencial de los valores; otros argumentan que estos deberían ser genéricamente definidos como necesidades, otorgándoles una base biológica, (Maslow, 1955). La noción de "salud" de Goldstein (1959), como valor más importante, encaja perfectamente en este esquema, si bien sus teorías son vulnerables a las críticas que hiciese Weisskopf (1959) acerca de que tales conceptos están basados sobre juicios de valores implícitos y por consiguiente no tienen solidez científica para estudiar los valores. Actualmente la noción de salud como valor está siendo recogida por la Psicología Social Comunitaria tanto desde un punto de vista teórico y metodológico (Lau, Hartman y Ware, 1986) quienes apuntan que la realización de conductas específicas preventivas en determinados colectivos de personas, deviene de la importancia que ciertas personas asignan al valor de salud, el cual actúa como mecanismo motivador de la ejecución de tales comportamientos preventivos, como desde una perspectiva aplicada Tappe (1987) quien desde la Universidad de Illinois elabora programas en el tema de la educación en salud comunitaria. Intentos similares de categorizar los valores a modo de necesidades fué el de White (1963) en sus estudios sobre análisis de contenido. No obstante existen en sus trabajos lagunas terminológicas, especialmente en la ecuación que hacía entre necesidades y valores. Esta, no distingue lo valorado de lo valioso y da por sentado la asunción de que las necesidades pueden estudiarse más fácilmente que los valores; asunción ésta, que como Mc Clelland (1955) ya advirtió todavía está por demostrar.

Centraremos ahora nuestro interés en aportaciones sobre valores más recientes. Pensamos que las conceptualizaciones de autores tales como Barton, Mc Laughlin y Rokeach merecen mención de honor, ya que han impulsado el campo de los valores con gran notoriedad.

Allen Barton, en su artículo "Measuring the values of individuals" hace un examen sumamente exquisito y esclarecedor de la naturaleza de los valores, analizando al detalle las definiciones que hasta entonces se habían esgrimido en torno a este tema. Expone que siempre hay dos aspectos implicados en cualquier discusión sobre valores: los objetos que son valorados y la tendencia o standard de las personas para comprometerse en cierto modo hacia esos objetos. En otras palabras, hay "objetos valorados" y "standards de valor" de las personas. No se comprende el uno sin el otro. Piensa que los valores son "disposiciones generales estables de los individuos, verbalizadas por ellos o inferidas por el investigador, y que implican preferencia o sentido de obligación" (Barton, 1962). Hace pues hincapié en dos clases de valores: los valores preferenciales y valores que son obligatorios. Estos últimos tendrían como función juzgar la conducta de las personas como buena o mala y surgen de los "requerimientos de la vida en común dentro de un grupo o sociedad". Supone, que las preferencias pueden definirse de dos modos: una, que cubra todas las preferencias, incluyendo esas que tienen fuerza o justificación normativa u otra, que incluya sólo "meras preferencias" que no necesitan justificación adicional. Cuando habla de valores como preferencias en su definición, se está refiriendo a esas que implican justificación normativa. Pero en qué se fundamenta Barton cuando aplica el término "valor" tanto a motivos y sentimientos preferenciales como puramente normativos. Piensa que la vida de las personas está determinada por: las preferencias permanentes del sujeto de entre las elecciones igualmente aceptadas en la consciencia del hombre; por los juicios morales de sus iguales y por el trato con las demás personas. Del mismo modo, el sentido de obligación también determina la vida del hombre y a su vez permite que exista la sociedad.

Sin embargo, es preciso graduar nuestro microscópio para que nos amplie y haga ver con mayor claridad la definición de este autor. Menciona en ella el concepto de "disposición general del individuo". Nos preguntamos por qué alude a

tendencias o principios básicos y no tanto a valoraciones específicas; y más aún, por qué menciona "individuo" y reemplaza el sustantivo "colectivo o grupo". En cuanto a lo primero, distingue los valores básicos, de los múltiples deseos, normas o tendencias específicas. Define los "valores básicos" como aquellos principios generales en número relativamente pequeño que subyacen a los indicadores verbales o conductuales específicos y son relativamente estables. Por el contrario, los ítems más específicos los asimila al concepto de "actitud", definida como una tendencia no básica y no perdurable que se da en respuesta a un estímulo social. Téngase presente que Harding en 1944 ya había propuesto esta distinción entre valores generales y específicos. Barton distingue cuatro valores básicos, a saber: valores preferenciales explícitos, valores preferenciales implícitos, valores normativos explícitos y valores normativos implícitos. Intentará justificar la aparición del sustantivo "individuo" en su definición, diciendo que el estudio de los valores en colectivos es tarea de la Antropología y la Sociología; el individuo corresponde a la Psicología.

Por último subrayará el papel que juegan los factores situacionales en la conducta del sujeto. "En cualquier situación dada, las personas se comportarán diferencialmente de acuerdo a sus creencias acerca de la situación y sus valores; las creencias y los valores estarán influidos a su vez por tres categorías de factores intelectuales y emocionales: la capacidad de crítica, la sensibilidad emocional y el compromiso filosófico", (Barton, 1962). Plantea que el conflicto de valores surge cuando un sujeto rechaza lo que le gustaría hacer y lo sustituye por lo que debería hacer o viceversa.

Loable aportación es la que plantea Barton, aunque ello no le exime de algunas críticas. Cabría mencionar, que la afirmación que hace acerca de que el estudio de valores en los colectivos sea asunto de la Sociología y la Antropología, es harto discutible; con el agravante de que limita el campo de intervención a la Psicología en general y la Psicología social en particular. Su sistema también tambalea ante la inexistencia de distinciones entre normas y valores normativos u obligatorios.

"Values in Behavioral Sciences", fué el trabajo por medio del cual Barry Mc Laughlin conjeturó todas sus ideas acerca de los valores. Para nosotros es, sin lugar a dudas, y junto con el marco teórico de Milton Rokeach, los dos esquemas más cruciales que existen hasta la fecha en este campo. El autor repara en un aspecto que a decir verdad ocupa el lugar más importante en su discusión. Hace ver que la literatura sobre valores ha desarrollado un Cartesianoismo que agudiza la separación entre teoría e investigación. "Hasta la fecha, la literatura sobre valores en las ciencias conductuales se ha dedicado principalmente a investigaciones teóricas y semánticas, omitiendo las investigaciones empíricas; la mayoría de las veces, la teoría es demasiado sofisticada y sus componentes conceptuales carecen de fundamento operacional. Inversamente, la mayoría de las investigaciones se efectúan al azar sin direccionalidad teórica que las sustente" (Mc Laughlin, 1965).

En sus trabajos, no trata el status ontológico del valor como un concepto filosófico, ni la valoración de distintos valores como mejores o peores, sino simplemente inspecciona distintos modos de conceptualización de los valores en tanto en cuanto son variables observables del comportamiento humano. Inquieta, que existen algunas características en los valores bajo las cuáles concuerdan un gran número de autores; entre otras, destaca que los valores no son directamente observables, tienen elementos conativos, cognitivos y afectivos y que no operan de manera independiente con respecto al sustrato orgánico o el contexto social. A colación de lo anterior, soslayó que, en general, los valores no son eventos directamente observables, sino categorías intencionales que tienen elementos afectivos, conativos y cognitivos, variando en función de la situación y que adoptan distinto grado de importancia respecto a la personalidad del sujeto. Los valores varían a lo largo de un continuo que va de lo deseable a lo actualmente deseado, desde lo meramente intencional a la intencionalidad transformada en acción. También alude a un continuo de obligación moral que empieza en los valores preceptivos, pasando por la moralidad preferida, hasta llegar a problemas de gusto y preferencia personal. Manifestó que los valores normativos incluyen obligaciones o valores morales, mientras que los valores preferenciales implican inclinaciones, necesidades, deseos e intereses. Disyuntiva ya recogida en la tesis planteada por Barton (1962).

Todavía hace una tercera distinción referida a valores explícitos, es decir, standards directamente conocidos y valores a modo de standards implícitos que deben ser inferidos por un observador. Las verbalizaciones directas de valores generales, constituirían valores explícitos; las declaraciones específicas de evaluación, las manifestaciones de conducta hipotética o futura, las observaciones del comportamiento, incluso las respuestas a medidas proyectivas pueden servir como indicadores indirectos de valores, a partir de las cuáles es posible inferir standards implícitos o subyacentes. El carácter intencional de los valores se dilucida según Mc Laughlin, por medio de la introspección en el caso de valores explícitos, pero los valores implícitos requieren indicadores conductuales así como la interpretación de un observador; pone por ejemplo, el caso de que una persona no sea consciente de alguno de sus valores, por lo que ésta alcanzará a comprenderlos cuando sean abstraídos por un observador.

A partir de este instante, el autor nos introduce en otra distinción. Dirá, que los valores concebidos son formalmente intencionales, explícitos, generales, así como preceptivos o preferenciales. En cambio, los operativos son valores implícitos, específicos, inferidos a partir de la conducta. En este caso, la jerarquía de valores debe ser redefinida para todas y cada una de las situaciones ya que la ecuación de valoración es un complejo que implicará variables situacionales. El peso de las variables se computará de nuevo a medida que cada problema sea resuelto. En cambio, los valores concebidos se postulan como una característica relativamente perdurable de la personalidad. Pero se plantea un pequeño problema. Si los valores operacionales, están sujetos a factores situacionales, cabría la posibilidad de que éstos fuesen admitidos públicamente pero no asumidos y aceptados realmente de forma privada como propios. Mc Laughlin, planteará entonces el problema de los pseudo-valores para contestar a tal formulación. Entiende por pseudo-valores, aquellos que un individuo expone para adaptarse a las presiones del grupo. "Los valores de conformidad superficial" no son realmente interiorizados y se utilizan a fin de conseguir aceptabilidad social. Kelman (1958) diría al respecto, que el proceso que aquí está barajando Mc Laughlin es el de "complacencia" o "conformidad simulada" (Paicheler y Moscovici, 1984).

Sin embargo, parece frecuente el hecho de que los valores tengan aceptación pública y privada, pero su manifestación dependa del papel que adopte el individuo en cualquier momento dado. En este caso, aduce Mc Laughlin, existe "identificación", donde la persona percibirá la conducta a realizar como importante y exigida a raíz de una relación recíproca de la cual él participa. Aquí, los valores son todavía de algún modo, pseudo-valores, ya que no se integran con los sistemas de valores de los restantes sujetos, quedando así encapsulados. No obstante, desde el momento en que son aceptados pública y privadamente pueden considerarse como valores genuinos de la persona, si bien estarían situados en el extremo inferior del continuo de valores relativo al compromiso personal activo. En el extremo opuesto del continuo se instalarían los valores que se han "interiorizado", es decir, que contribuyen inherentemente a la propia orientación básica de la persona. Los valores conseguidos por medio de la "identificación" serán más susceptibles a la influencia de factores situacionales que aquellos logrados a través de "la interiorización".

Resumiendo, para Mc Laughlin "un valor es una categoría de intencionalidad (un evento cognitivo) que puede o no ser exteriorizado en la conducta pero que tiene un aspecto conativo y carga afectiva". Como categoría de intencionalidad, los valores hacen referencia a una concepción de lo deseable o preferible. Pueden ser preceptivos o preferenciales, generales o específicos, explícitos o implícitos. Distingue valores de pseudovalores, asignando un papel crucial a los factores situacionales. Con respecto a su medida, opina que los eventos externos aportan alguna información, pero que deberán estudiarse tanto los valores operacionales como los concebidos. "La opinión adoptada por nosotros, es que los valores forman parte de la ciencia conductual, aunque de una parte no ortodoxa (Mc Laughlin, 1965).

Adentrándonos en la corriente cognitiva y más cercanos a Rokeach, tenemos teorías como las de Jones y Gerard (1967) que definen los valores como "cualquier estado u objeto específico por el cual el individuo lucha, o al cual busca, enaltece, elige, consume voluntariamente o para cuya adquisición incurre en gastos". Un valor expresa la relación entre los sentimientos de una persona y determinadas categorías cognoscitivas. Como cualquier cognición, puede

tener una emoción asociada a ella; el número de valores que pueda tener una persona no tiene más límite que el número de cogniciones que pueda poseer. Tal definición es extremadamente amplia ya que incluye tanto objetos como estados mentales, aunque admite la posibilidad de que aquellas valoraciones subjetivas se adquieran de diversas maneras y asuman diferentes grados de importancia para una persona, (Reich & Adcock, 1976).

Bengtson, (1975) apoyándose en la tipología de Fallding (1965) extrajo dos dimensiones de orientaciones de valores; una, "Expansión-Restricción" y otra, "Egoísmo-Colectivismo", trabajo que fué revisado posteriormente por Mc Conaghy. Gordon (1975), propondrá que los valores pueden constituir un medio para determinar lo que hacen los sujetos y cómo lo hacen; muchas de sus decisiones inmediatas o sus planes a largo plazo están influidos o mediatizados consciente o inconscientemente por el sistema de valores que asuman. "The survey of Interpersonal values" de Gordon, mide valores que implican una relación de carácter interpersonal. Las escalas obtenidas por análisis factorial fueron las siguientes: "Estímulo", "Independencia" "Liderazgo" y "Benevolencia".

Desde una perspectiva interaccional e intervencionista, Pelechano (1982) aduce que los valores "se toman como recursos para el control comportamental". De tal forma, el sistema de valores se entiende como un recurso generado por la sociedad para controlar la conducta de sus miembros o como un recurso más para salvar la supervivencia de la comunidad.

Pero nadie hasta la fecha ha prestado tanta dedicación e interés por los valores como lo ha hecho Milton Rokeach. En su trabajo "Cambio de valores en Europa", Seoane (1982) señala que Rokeach y colaboradores son los representantes que mejor han instrumentalizado la problemática de los valores en el campo psicológico. ¿Implica tal aseveración que la aportación de Rokeach sea la más completa?. En absoluto, en todo caso, es la obra más densa al respecto y en último extremo la que más audiencia ha cobrado desde su enumeración. Para Rokeach (1973) un valor "es una creencia duradera donde un modo de conducta o estado último de existencia es personal y socialmente preferible a su opuesto o inverso. Distingue tres tipos de creencias: descriptivas o existenciales, evaluativas y prescriptivas; a éstas últimas

pertencen los valores. Diferencia tres componentes en los valores: una dimensión cognitiva, otra afectiva y una tercera conductual. Clasifica los valores en instrumentales y finales. Tal distinción es importante porque plantea un criterio de diferenciación operativa entre ambos. El sistema de valores surge como resultado de los cambios en la cultura, en la sociedad y en la experiencia personal, desempeñando funciones tan importantes como la normativa y la motivacional.

También estudia el problema de la medida y el cambio de valores, siendo uno de los primeros autores que se han preocupado seriamente por distinguir los valores de otros conceptos análogos. Por medio del "Survey of Values", ha podido medir de forma científica el concepto de valor; ésta ha sido la principal razón por la que multitud de autores han seguido su perspectiva, utilizando también sus métodos en el estudio de los valores (Williams, 1979; Moore, 1975; Feather, 1975; Hogan y Mookherjee, 1981; Sik Hung, 1982; Serrano, 1982; Garcés, 1985, 1988).

Pero de todo ello, haremos un detenido y cuidadoso escudriñamiento más adelante cuando abordemos el contenido de sus trabajos junto con algunas críticas o comentarios de los mismos.

Una concepción del valor, desde la perspectiva de la Psicología Social colectiva, es la formulada por Seoane (1982); entiende que los valores "son en parte proyectos que se desarrollan dentro de un marco de identidad"; tal definición requiere situar el concepto de valor dentro de marcos de identidad individual y colectiva; ello, sustentaría la idea de que las preferencias tienen raíces históricas y culturales. El propósito de Seoane es poner sobre el tapete el problema de que la conceptualización de Rokeach no es adecuada para todos los contextos o ámbitos sociales ya que no podemos eludir el peso de las coordenadas histórico-culturales en las que se inscriben los valores (Seoane, 1982; Pinillos, 1982; Garzón y Garcés, 1985).

CAPITULO CUARTO:

EL MODELO DE VALORES DE ROKEACH

Seguramente, el lector se preguntará el motivo por el cual dedicamos un capítulo aparte a este autor. Explícita o implícitamente ya nos hemos referido a ello en anteriores líneas. Pensamos que Rokeach, ha tratado seriamente el tema de los valores; nos atrevemos a decir que quizá sea el científico social más representativo en materia de valores que ha surgido en las dos últimas décadas. Somos conscientes de que hemos hecho alusión a su nombre y trabajos antes de acometer el apartado que ahora nos ocupa, pero en absoluto se ha hablado del problema del cambio cognitivo de valores planteado por Rokeach. A esto, el autor ha dedicado mucho trabajo, hasta el punto de que es una parte genuinamente densa y creativa de entre las que componen su obra global. Sus estudios teóricos son conocidos en nuestra literatura de Psicología Social, y su instrumento de medida de valores se ha aplicado en diversos trabajos empíricos como muestran las investigaciones de Serrano (1982) y Garcés (1983, 1985) entre otros, pero la problemática del cambio sólo ha recibido atención superficial. Nos proponemos acometer la tarea de exponer dicha problemática así como la naturaleza de los valores humanos según Milton Rokeach.

A). La naturaleza de los valores humanos según Rokeach

En su "Nature of Values", Rokeach (1973) plantea una serie de asunciones que justifican las razones por las que el concepto de valor debería ocupar una posición central a lo largo y ancho de todas las ciencias sociales (Sociología, Antropología, Psiquiatría, Ciencias Políticas, Educación, Economía e Historia). Deja patente que los valores humanos se formulan en función de los siguientes criterios: a) el número total de valores que una persona posee es relativamente pequeño; b) toda persona posee, en cualquier parte, los mismos valores en diferente grado; c) los valores están organizados dentro de un sistema de valores; d) los antecedentes de los valores humanos pueden ser atribuidos a la cultura, la sociedad y sus instituciones así como a la personalidad del individuo; e) las consecuencias de los valores humanos se manifestarán en todos los fenómenos que los científicos sociales puedan considerar dignos de investigación y comprensión.

Define los valores como creencias prescriptivas permanentes donde un modo de conducta o estado último de existencia es personal y socialmente preferible a su opuesto o inverso. Las creencias son inferencias hechas por un observador acerca de los estados subyacentes o fundamentales de expectativa. Ahora bien, no todas las creencias son igualmente importantes para el sujeto; estas varían a lo largo de una dimensión central-periférica. Las creencias más centrales son las que más se resistirán al cambio pero cuando éstas cambien tendrán amplias repercusiones en el resto del sistema de creencias.

Distingue tres tipos de creencias: la primera clase puede ser denominada descriptiva o existencial; la segunda, evaluativa y la tercera es la prescriptiva o exhortatoria. Los valores responden a este último tipo. Sin embargo, no todas las creencias adquieren importancia por igual; dicha importancia vendrá dada en términos de la "CONEXION"; es decir, cuanto más conectada esté una creencia con otras, más central y crucial será. Propone además algunos criterios de interrelación: a) las creencias directamente relacionadas con la propia existencia e identidad en el mundo físico y social tienen más conexiones y consecuencias funcionales que esas otras menos directamente relacionadas con la existencia e identidad de uno; b) muchas creencias son aprendidas no por relación directa con el objeto de creencia, sino indirectamente, a partir de personas y grupos de referencia; se refiere a tales creencias como "creencias derivadas". Esas tienen menos conexiones funcionales y consecuencias que otras creencias de las cuáles éstas derivan; c) muchas creencias dentro del sistema de creencias representan materias más o menos arbitrarias de preferencia. Estas cuestiones de preferencia son de poca importancia ya que no tienen muchas conexiones con otras creencias.

En resumen, para Rokeach el sistema total de creencias de una persona incluye creencias triviales, derivadas, creencias preideológicas acerca de una autoridad específica, y creencias preideológicas primitivas respecto a la naturaleza del mundo psíquico, social y de sí mismo. Todas ellas se forman y desarrollan pronto en la vida del niño; primero se aprenden con las interacciones con los padres; más tarde, a medida que va creciendo el sujeto, aprende que existen ciertas creencias que todos los otros creen; otras creencias que él considera como verdaderas aunque nadie más

las considere ciertas y otras creencias que son arbitrariamente cuestión de gusto. Así, en conjunto, el sistema de creencias total es una organización de creencias que varía en profundidad, destinadas a mantener en la persona un sentido de identidad personal y grupal, estable y continuo a través del tiempo.

La cualidad perdurable o permanente a la que hacía alusión la definición de Rokeach surge del hecho referente a que los valores son enseñados y aprendidos por separado de otros valores, de manera absoluta todo o nada. Por eso, un modo de conducta o estado último de existencia que nosotros pensamos, es siempre deseable, ya que no hay razón para creer que tales modos o estados últimos son a veces deseables y a veces no. "Es el aprendizaje separado y absoluto de los valores el que garantiza su permanencia y estabilidad" (Rokeach, 1973). A través de la experiencia y procesos de socialización aprendemos a integrar los valores; hemos sido enseñados a ordenar dentro de uno u otro contexto los valores en un sistema jerárquicamente organizado, ordenándolos por prioridad de importancia.

Rokeach piensa que cuando una persona tiene un valor, puede referirse a creencias concernientes a modos de conducta o estados últimos de existencia deseables. Alude a estas dos clases de valores como instrumentales y finales. Esta distinción fué reconocida por filósofos como Lovejoy (1950) y Hilliard (1950), antropólogos como Kluckhohn y Strodtbeck (1961) y psicólogos como English and English (1958). El autor también hace la distinción entre dos clases de valores terminales y dos tipos de valores instrumentales. Los valores terminales pueden tener un foco interpersonal o intrapersonal. Las actitudes y la conducta de las personas diferirán, dependiendo de si un valor personal o social tiene prioridad. A su vez, existen dos subtipos de valores instrumentales: los morales y los de competencia. Los primeros se refieren principalmente a modos de conducta y no incluyen necesariamente valores relacionados con estados últimos de existencia. Por otra parte, los valores morales tienen que ver sólo con valores instrumentales que impliquen un foco interpersonal, de tal modo que cuando son violados, activan sentimientos de culpabilidad por actuar erróneamente. Los valores de competencia son más intrapersonales y no parecen estar especialmente relacionados con la moralidad, ya que su transgresión acarrea sentimientos de vergüenza acerca de la inadecuación personal.

El número total de valores terminales que posee una persona difiere respecto a los instrumentales. Los valores terminales que tiene una persona adulta son alrededor de 18 y el número de valores instrumentales se sitúa en torno a las 5 o 6 docenas. Respecto a la relación entre ambos sistemas de valores (instrumentales y finales) se asume que, tanto uno como otro representan sistemas separados aunque funcionalmente interconectados, ya que todos los valores relacionados con modos de conducta son instrumentales para la consecución de valores concernientes a estados últimos de existencia. Dicha instrumentalidad, puede no ser conscientemente percibida y no existe necesariamente una correspondencia unívoca entre cualquier valor instrumental y terminal. Determinados autores como es el caso de Gorsuch (1970) han planteado la pertinencia o la insuficiencia de este análisis medios-fines en el estudio de los valores.

Rokeach también analiza las FUNCIONES asignadas a los valores y sistemas de valores; postula que los valores en cuanto standards multifacéticos que guían la conducta sirven para posicionarse ante principios sociales, lo cual nos predispone a favor o en contra de una ideología política o religiosa particular. Al mismo tiempo, nos permiten presentarnos ante los demás, así como evaluar, juzgar y censurar a otros y a nosotros mismos. Permiten que nos comparemos con nuestros congéneres a fin de averiguar si somos competentes o morales respecto al grupo de iguales. Son standards para persuadir e influir en otros; finalmente, los valores posibilitan la racionalización, en el sentido psicoanalítico del término, de creencias y actitudes que de otro modo serían social y personalmente inaceptables.

Pero en el modelo de Rokeach, los valores también admiten funciones motivacionales, egodefensivas, adaptativas y de conocimiento y auto-realización. Todas estas funciones habían sido puestas de relieve previamente por Smith, Bruner y White (1956) y Katz (1960), si bien las atribuían más a las actitudes y no tanto a los valores. Los valores dan expresión a las necesidades humanas básicas. Los valores instrumentales nos motivan porque si actuamos en todos los sentidos prescritos por nuestros valores instrumentales, seremos recompensados en todos los valores finales que nos hemos fijado como meta. Los valores terminales motivan, porque representan supermetas más allá de las gratificaciones primarias en un sentido Maslowiano. Pero existe otra razón por la que los valores son motivantes:

constituyen la principal arma de la que se vale el ser humano para mantener y engrandecer la autoestima; están al servicio del auto-respeto (Mc Dougall, 1926).

La función adaptativa de los valores también es considerada por Rokeach; en este sentido, el contenido de ciertos valores tienen una orientación de utilidad para el hombre. Por otra parte, las necesidades, los sentimientos y los comportamientos personal y socialmente inaceptables son reformulados por medio de procesos de racionalización en términos más aceptables; se refiere aquí, a la función ego-defensiva de los valores en sentido púramente psicoanalítico. Por último enfatiza la función de conocimiento o auto-realización que obedece a la mejor organización perceptiva y creencial que aportan los valores para proveer claridad y consistencia cognitiva.

Otros autores han acuñado diversas funciones a los valores. Pongamos por caso a Rocher (1973), que desde una perspectiva más sociológica adjudica a los valores tres funciones; a saber: la coherencia de los modelos, la unidad psíquica de la persona y la de integración social.

Respecto a los DETERMINANTES de los valores, tanto Hollander, Reich y Adcock como Rokeach y la mayoría de los teóricos en materia de valores, parecen coincidir en que las actitudes y los valores son adquiridos a través de los procesos de socialización y denotan la identificación con las normas sociales y el marco cultural de una comunidad determinada. Particularmente Reich y Adcock (1976) aducen que la socialización puede considerarse como el proceso mediante el cual los individuos adquieren, a través de la relaciones interpersonales, las contingencias de diferentes roles sociales, los valores y las actitudes. Para Rokeach, la cultura, la sociedad y la personalidad son los principales antecedentes de los valores, siendo las actitudes y la conducta los consecuentes más relevantes. Así, el sistema de valores global de una persona puede ser el resultado final, al menos en gran parte, de todas las fuerzas institucionales que inciden sobre el individuo, por lo que se hace imprescindible la identificación de subconjuntos singulares de valores que propugna cada institución y la efectividad de diferentes instituciones y organizaciones sociales que actúan como agentes activos de socialización y cambio de valores. En definitiva, distintas

instituciones sociales se especializan en la intensificación de grupos de valores; este tema será tratado con mayor exhaustividad en este capítulo posteriormente. Por otro lado, Rokeach, también da a entender que existe un continuo desarrollo de valores que va desde la juventud hasta la etapa adulta, hallazgo que es más acorde con el desarrollo de la personalidad que ya expuso Erikson (1950) que con el punto de vista psicodinámico. Posteriormente, Reich y Adcock, intentando vislumbrar los determinantes de los marcos de referencia cognitivos de los sujetos harían constar que la personalidad, (de un sujeto y sus predisposiciones en cualquier situación) la interacción (del niño y del adulto con otros miembros de su mundo social) y la pertenencia a grupos y la clase social devienen en la formación de sistemas de valores de los individuos.

En la teoría de Rokeach los SISTEMAS de valores son conceptualizados como organizaciones permanentes de creencias referidas a modos de conducta o estados últimos de existencia preferibles a lo largo de un continuo de relativa importancia que el sujeto utiliza para resolver conflictos y tomar decisiones. Profundiza en la idea de estabilidad en los sistemas de valores; obtiene el índice de estabilidad para cada sujeto a través del método test-retest con intervalos de 11 a 14 meses, con lo cual obtuvo fiabilidades de .60 y .80 en diversas culturas (Rokeach, 1973; Feather, 1975; Schneider, 1977). Sin embargo, comprobó que los sistemas de valores terminales o finales eran más estables que los sistemas de valores instrumentales; en su opinión sería probable que los valores terminales sean aprendidos más pronto en el desarrollo del sujeto; otra de las explicaciones que ofrece es que la lista de valores terminales fuese en general más completa que la de instrumentales, lo cual haría que el sujeto se mostrase más seguro a la hora de ordenarlos por orden de preferencia.

Resumiendo, la fiabilidad de los valores terminales es superior a la de los valores instrumentales. Rokeach detectó factores que afectaban a las diferencias individuales en la estabilidad; los sujetos de sexo femenino se mostraban en sus estudios empíricos más estables que los varones; aquellos sujetos dedicados preferentemente a actividades intelectuales tenían ordenaciones más estables que los ocupados o preocupados por problemas sociales; la militancia o identificación con un partido político se relacionaba significativamente con la estabilidad de los valores terminales pero no con los instrumentales.

B) Medida de Valores

Haremos en este apartado un intento de anotar las vicisitudes metodológicas por las que pasa la teoría de Rokeach y los problemas derivados del instrumento que utiliza para la medida de valores (ver anexo).

De un modo general se posible distinguir tres formas de acceder a la medición de valores:

a) Mediante inferencias realizadas sobre los comportamientos directamente observables de los sujetos; las desventajas de este método parecen obvias: se gasta mucho tiempo; no puede ser empleado con un número elevado de personas; es difícil de interpretar y cuantificar, además del inconveniente central, consistente en los errores provinientes de la subjetividad del observador lo cual conlleva un detrimento en la objetividad.

b) Un segundo planteamiento sería preguntarle al sujeto a fin de que nos comuniqué con sus propias palabras cuáles son los valores subyacentes a sus comportamientos; es decir, un acercamiento fenomenológico. La dificultad aquí estriba en la validez de las afirmaciones del sujeto, ya que una persona puede ser altamente selectiva en los valores que se auto-atribuye y nos comunica, amén del problema del auto-conocimiento por parte del sujeto de sus propios valores.

c) Cabe la posibilidad de presentarle al sujeto unas listas de valores que ordenará en función de su propio sistema de valores. Este último método ha sido catapultado por Rokeach y ha venido cobrando popularidad en los últimos tiempos. Estas listas admiten un total de 36 valores, 18 terminales y 18 instrumentales y el sujeto sólo puede disponer de su sistema de valores interiorizado para ordenarlas. Si reparamos un instante, veremos que dicha tarea de ordenación tiene una naturaleza altamente proyectiva, algo similar al Rorschach o al T.A.T., aunque en este caso el estímulo parece estar mucho más estructurado que el material empleado en tests proyectivos, precisamente porque el estímulo elicitor son palabras y las respuestas de los sujetos son 18 en cada caso y no más (Rokeach, 1973). Con este método el sujeto es menos parcial en los valores que se auto-atribuye, en tanto que los mismos valores le sirven de pistas válidas recordatorias de sus propios valores en el momento de

ordenar las listas, pero no atenúa a nuestro entender el problema de auto-conocimiento real de valores por parte del sujeto. .

Las primeras versiones de listas de valores que elaboró Rokeach, contenían 12 valores instrumentales y 12 terminales. Tales conjuntos de 12 se incrementaron posteriormente a 18 cuando se evidenció que también se habían omitido valores relevantes. Los 18 valores terminales se extrajeron de una gran lista obtenida a partir de distintas fuentes: una revisión de la literatura donde se mencionaban valores de la sociedad americana y otras culturas; valores terminales extraídos de una muestra de 30 estudiantes graduados en Psicología y los que surgieron como resultado de entrevistar a una muestra de 100 adultos de la ciudad de Lauring. El total de valores compilado fué reducido en base a los siguientes criterios:

- a). Se eliminaron los sinónimos
- b). Aquellos otros que parecían demasiado específicos
- c). Los que no representaban un estado último de existencia.

En los criterios que siguió en la selección de los 18 valores instrumentales introdujo algunas variantes. El punto de partida fué la lista de Anderson (1968) de 555 rasgos de personalidad. Anderson, a su vez, derivó su lista de otra que contenía cerca de 18.000 rasgos compilados por Allport y Odbert (1936). La lista de Anderson se redujo a 200 atributos; Los 18 valores instrumentales que conformaban la lista definitiva se eligieron en función de los siguientes criterios:

- a). Reteniendo sólo uno de entre un grupo de sinónimos.
- b). Dejando aquellos que eran muy diferentes o guardaban cierto parecido con otros.
- c). Admitiendo los que representaban los valores idiosincráticos de la sociedad americana.
- d). Reteniendo los que eran máximamente discriminativos a través de distintas variables psicosociales (status social, sexo, raza, edad, religión, ideología política, etc.).
- e). Guardando los valores que parecían ser significativos en todas las culturas.

Rokeach abundará en la idea de que no existe razón alguna para pensar que otros trabajos deban tener precisamente 18 valores en cada lista; alude a que sería de interés ver cuáles son los valores suscitados en estudios que utilicen el mismo criterio descrito. El tipo de medida de valores que propugnó Rokeach no está exento de inconvenientes; entre ellos destacan los efectos de orden y la tendencia a la deseabilidad social en las respuestas de los sujetos, así como las distintas significaciones semánticas y psicológicas que suscitan los valores.

Cochrane y Rokeach (1970) investigaron la posible presencia de efectos de orden en distintas muestras, encontrando que éstos aparecían en la lista de valores instrumentales pero no en los terminales. Argumentaron que el hecho se debía a que los valores instrumentales se ordenaban siempre después de los terminales, lo cual hacía que el sujeto se sintiese más fatigado; sin embargo tal justificación no fué válida cuando los efectos de orden no aparecieron para valores instrumentales en una de las muestras. A partir de aquí, se creyó en la posibilidad de que la parte superior de la escala de valores instrumentales, admitiese, por casualidad, algunos valores generalmente percibidos como más importantes; es decir, que valores tales como "Honesto", "Ambicioso" y "Valiente" próximos a la parte superior de la lista fuesen más valorados por la mayoría de los sujetos que los valores situados en la parte inferior.

En estudios posteriores Cochrane estudió los efectos de deseabilidad social en la escala de Rokeach. Sus conclusiones apuntan a que la ordenación de valores terminales no surge de un conjunto de respuestas de deseabilidad social; sin embargo, estos mismos autores no hicieron lo propio con los valores instrumentales, por lo que queda pendiente y abierta dicha repuesta.

Otro foco de discusión en el modelo de Rokeach se sitúa en torno al problema de si los valores incluidos en las listas significan lo mismo para todos los sujetos que las ordenan. Homant (1969) intentó medir la significación semántica de cada uno de los 18 valores terminales e instrumentales, correlacionando índices del "Diferencial Semántico" con el rango de valores ordenados. Las correlaciones medias obtenidas entre el factor evaluativo

del Diferencial Semántico y la ordenación de rangos de los valores instrumentales y terminales fué de .68 y .62 respectivamente, lo cual apoyaría la idea de que la mayoría de los sujetos que ordenan la Escala de Rokeach atribuyen el mismo significado a cada uno de los valores instrumentales y finales. En nuestra literatura de Psicología Social no parecen haber demasiados estudios empíricos que desmientan la afirmación de Homant, si bien a nivel teórico podríamos afirmar que ello tiene que ver directamente con el problema de la MULTIVOCIDAD de los valores en el Cuestionario de Rokeach; en este sentido se puede apreciar entre los psicólogos sociales que investigan teórica y empíricamente en el campo de los valores humanos, una necesidad urgente de consensuar el proceso de adjetivación de los valores contenidos en el Cuestionario, que posibilite una convergencia semántica de los mismos en las distintas investigaciones realizadas con muestras españolas.

Finalmente, mucho más importante que el significado semántico es la significación psicológica que un determinado valor tiene para una persona particular; dicha significación se comprende mejor observando el modo por el cual el sujeto ordena un valor en relación a otros valores relevantes. Así, si el significado semántico de un valor es idéntico para dos personas, su significación psicológica puede ser diferente; por ejemplo, en el análisis de contenido que hace Rokeach de distintos manuscritos o textos políticos, Hitler y Lenin ordenan "libertad" en lugares bajos de su escala de valores. ¿Significa esto que la libertad es lo mismo para Hitler que para Lenin?. La significación psicológica del hecho se evidencia al observar que Hitler también ordena "Igualdad" en posiciones bajas, mientras que Lenin ordena la igualdad en posiciones elevadas dentro de la escala total de valores. Los hallazgos sugieren, en el caso de Hitler, que la negación de la libertad por parte del estado es un arma para forzar la desigualdad. En el caso de Lenin, la negación de la libertad es también un arma, destinada a forzar la igualdad (Rokeach, 1973). En definitiva, el significado psicológico que un valor particular tiene para una determinada persona debe ser inferido observando el sentido que le depara con respecto a otros valores ordenados.

El instrumento es para Rokeach eficaz porque posibilita describir los valores de cualquier individuo o grupo en términos cuantitativos, comparándolos y contrastándolos con

los de cualquier otro grupo; permite establecer las prioridades de valores de una sociedad o de varios segmentos de la misma. Una de las características metodológicas del "Survey of Values", que Rokeach da por supuesta, es la validez intercultural del instrumento; según el autor, "el test revela indicadores sociales transculturales de aspiración de valores y conflicto de valores". El hecho de que el Survey no sólo mida los valores de un sujeto, sino también la percepción de valores de otros (personas, organizaciones, grupos, instituciones, naciones) es otra de sus implicaciones metodológicas; es lo que Feather (1971) denominaba como "discrepancias entre estructuras cognitivas abstractas y percibidas". Los hallazgos tanto de Rokeach como de Feather sugieren que cuanto mayor es la diferencia entre valores propios de un sujeto y la percepción que este tiene de los valores sociales, mayor es la alienación del individuo. Estas hipótesis han sido preferentemente aplicadas y corroboradas por Rokeach en ámbitos organizacionales. Del mismo modo, los estereotipos de una persona sobre un grupo cultural, racial, étnico o sexual (Horvath, 1972) pueden conceptualizarse como los valores que este atribuye a un grupo particular. El Survey of Values también puede utilizarse para efectuar análisis de contenido, averiguando así las jerarquías de valores instrumentales y terminales que subyacen a cualquier documento político, histórico o literario.

Aunque han sido innumerables las investigaciones llevadas a cabo siguiendo la metodología de Rokeach, intentando justificar la validez del instrumento en cuanto a su aplicación en distintos contextos sociales y culturales, no podemos obviar algunas limitaciones al respecto. Es el mismo talante de universalidad que el autor se empeña en atribuir a su escala la primera crítica que encaja. Pinillos (1982), señalaba la inviabilidad en cuanto a la separación de los valores del marco social y cultural del cual emergen y se fundamentan. Pinillos, matizó, desde una perspectiva Chomskiana la distinción entre la estructura profunda y superficial de los valores. Mientras la segunda sería similar en determinadas sociedades desarrolladas, con lo que los sistemas de valores de diferentes contextos sociales aparentarían ser uniformes, la estructura profunda diferiría totalmente. Con ello, Pinillos nos alerta con respecto a los intentos de separar el estudio y las investigaciones sobre valores de las coordenadas sociales que están a la base de su propia estructura y conceptualización.

En la misma vertiente se sitúan las afirmaciones de Seoane (1982), quien a raíz de desvelar las dimensiones motivacionales encubiertas en el propio concepto de valor de la escuela de Rokeach, señala los ejes genuinamente instrumentales que caracterizan la concepción de Rokeach. En este sentido, puntualiza su pobreza interpretativa, añadiendo que no existe un avance en la concepción de los valores respecto a las ya realizadas tradicionalmente en el terreno psicológico.

Pensamos además, que la escala de Rokeach, participa de las mismas críticas que ya recibió Allport al elaborar la suya; a saber: las que hacen referencia a la omisión de algunos valores que deberían estar incluidos en sus listas. Por otra parte, Reich y Adcock (1976) estiman que los respondientes sólo pueden asignar rangos a los valores que presenta la prueba, y dichos rangos dan indicación del grado de importancia que un valor dado tiene para una persona en la medida que se tiene presente su relación con otro u otros valores.

A pesar de todas las limitaciones mencionadas, la conceptualización de valores que hizo Rokeach, se erige, a falta de otras, como una si no la más representativa que existe hoy día dentro del campo de la medición de valores.

C) La problemática del cambio de valores.

La gran mayoría de la teorías de Psicología Social que han tratado el problema del cambio cognitivo convergen en afirmar la existencia de disonancia o desequilibrio en el sistema cognitivo global (Serrano, 1984). Así, las teorías de "Personalidad" con carisma psicoterapéutico, intentan inducir cambios a largo plazo, haciendo que la persona sea consciente de las contradicciones que a nivel inconsciente subyacen en su propio sistema de creencias. Generalmente las teorías cognitivas del cambio fundamentaban la problemática del cambio entre las actitudes y la conducta por la excesiva dificultad en la operacionalización de los valores. Teorías que estaban más interesadas en aspectos de organización y cambio de actitudes y conducta, manipulando las inconsistencias entre ambas variables, y por lo general enfrentándose al problema del cambio de actitudes a largo plazo.

Tradicionalmente, los teóricos conductistas, han marginado los acercamientos de cambio cognitivos y de personalidad al atribuirles connotaciones excesivamente internalistas. El tipo de cambio en el que las teorías comportamentales están interesadas es, obviamente, el cambio conductual. La teoría del aprendizaje observacional de Bandura, ha sido propuesta como método efectivo para llevar a cabo cambios comportamentales generalizables a otras conductas. Pero, si bien tal teoría tiene una orientación más cognitiva y social que otras teorías comportamentales, el tipo de cambio que trata se limita a conductas, y no a actitudes, valores o autoconcepciones. Por lo demás, existe el problema de dilucidar en qué medida los cambios comportamentales así efectuados son o no específicos de la situación (Goranson, 1969).

Aunque estas teorías problematizan el cambio, no todas ponen el acento en el mismo subsistema a cambiar dentro del cognitivo global; así, mientras unas dirigen su atención hacia el cambio en auto-concepciones, otras se interesan por el cambio en actitudes o comportamientos. También difieren en los métodos que ocasionan dicho cambio, en la duración del mismo, en la especificidad o generalidad del cambio y en la facilidad o dificultad para evaluarlo.

Para Rokeach es difícil afirmar que alguna de las teorías citadas pueda erigirse como comprensiva del cambio. Una teoría ideal del cambio nos ofrecería explicaciones de las condiciones que conducirían al cambio a corto y largo plazo, cambio comportamental, cognitivo y de personalidad, engrandeciendo y manteniendo al mismo tiempo el auto-concepto. (Rokeach, 1973). La TEORIA DEL CAMBIO propuesta por Rokeach, intenta salvar los posibles abismos existentes entre teorías de personalidad, cognitivas y comportamentales. Para ello, enfatiza los vínculos cruciales que enlazan los valores, las actitudes y los comportamientos, ya que en su opinión, las restantes teorías del cambio antes aludidas han olvidado las contradicciones habidas entre dos o más valores, entre valores y auto-concepciones, valores y actitudes y valores y conducta.

En la escuela de Rokeach, las creencias, las actitudes, valores instrumentales y terminales jerárquicamente ordenados se organizan para formar un sistema de creencias funcionalmente interconectado. Los subsistemas varían en

función de su centralidad e importancia; mientras los valores terminales son más centrales que los instrumentales, estos últimos, a su vez, se ubican en un peldaño o circunferencia más céntrica que las actitudes. Por su parte, el epicentro del sistema está ocupado por las concepciones o cogniciones que una persona tiene acerca de sí mismo, lo que Cooley (1956) y Rogers (1959), identificaron como el auto-concepto. Las auto-cogniciones incluyen todas las cogniciones de uno, conscientes o inconscientes, acerca de la imagen física del propio sujeto, sus capacidades y debilidades intelectuales y morales, status socio-económico, identidad religiosa, racial, étnica, regional o nacional; roles sexuales, ocupacionales, maritales y paternales que la persona juega en la sociedad y si el sujeto realiza tales roles correcta o incorrectamente. Todas esas auto-concepciones están representadas en el corazón del sistema total de creencias, concibiéndose los restantes subsistemas como funcionalmente organizados alrededor de este núcleo.

Como ya se afirmó previamente, las funciones de los valores consisten en aportar un conjunto de standards para guiar acciones, justificaciones, juicios y comparaciones del self, sirven a las necesidades de adaptación, ego-defensa y auto-realización; pues bien todas esas funciones convergen en la teoría de Rokeach, en una función única y superior: la de mantener y ensalzar la concepción total de uno mismo. Tal auto-concepción no es necesariamente positiva, pero todas las personas se esforzarán, cuanto menos, y en la medida de lo posible, por desarrollar cualquier auto-concepción adquirida como resultado de su socialización en el marco de una cultura y sociedad particular.

¿Por qué las auto-concepciones son el epicentro del sistema general de creencias en la teoría del cambio planteada por Rokeach?. Aduce dos razones. Primero, las auto-concepciones tienen una cualidad auto-reflexiva de la cual adolecen otros valores y actitudes; segundo, las auto-concepciones son activadas en cualquier situación que se encuentre una persona; en cambio, los valores y actitudes sólo se activan ante ciertos objetos o situaciones específicas y/o relevantes. Ya que el sistema de creencias global está funcionalmente interconectado, un cambio en cualquier parte del mismo afectaría a las restantes y también al comportamiento. Cuanto más central sea la parte

afectada, más perdurables serán sus efectos; así, un cambio en auto-concepciones como resultado de distintas experiencias (terapia, hipnosis, drogas, o control de pensamiento) implicaría variaciones en valores terminales e instrumentales en actitudes y conductas respectivamente. Un cambio producido en un valor terminal particular llevaría a cambios sistemáticos en otros valores terminales dentro de la jerarquía, valores instrumentales, actitudes y conductas, afectando también las auto-concepciones.

Por otro lado, las actitudes también pueden cambiar, si bien efímeramente. La razón estriba en que las actitudes conforman, después de los valores instrumentales, la epidermis del tejido cognitivo global, y ante posibles comunicaciones persuasivas que involucren cambios en tales actitudes, pueden establecerse inconsistencias con los valores que subyacen a las actitudes y que por consiguiente no han cambiado. La inconsistencia entre valores intactos y actitud cambiada acarrea tensión; para reducirla, es preciso que dicha actitud retroceda a su posición inicial y original de consistencia con los valores.

¿Cómo se iniciarán los cambios en el sistema global de creencias según la teoría de Rokeach?. Para responder a esta cuestión, Rokeach plantea que es imprescindible identificar todas las partes o subsistemas del cognitivo global susceptibles de experimentar cambios como resultado de las contradicciones intra o entre subsistemas. Los subsistemas por orden de importancia serían los siguientes: a) cogniciones acerca del self; b) sistemas de valores terminales; c) sistemas de valores instrumentales; d) sistema de actitudes; e) actitudes; f) cogniciones acerca de la propia conducta; g) cogniciones acerca de las actitudes de otros significativos; h) cogniciones respecto a los valores y necesidades de otros significativos; i) cogniciones acerca de la conducta de otros significativos; f) cogniciones acerca de la conducta de objetos no sociales (Rokeach, 1968).

De todos estos subsistemas pueden extraerse, según el autor, un total de 55 contradicciones diferentes, de las que sólo algunas han sido consideradas por distintos teóricos del cambio. Por ejemplo, una contradicción del tipo (a-a) representa una inconsistencia entre dos cogniciones que conciernen a uno mismo. El psicoanálisis, siguiendo el ejemplo, perseguiría el reestablecimiento de esas dos cogniciones contradictorias. La terapia racional de Ellis

(1962) y real de Glasser (1965) y el rol playing de Mann and Janis (1968), abordan el cambio, enfrentando las auto-concepciones del sujeto con las cogniciones que él tiene de su conducta. Se ubicarían pues en la contradicción (a-f). Los grupos de encuentro (Burton, 1969), el psicodrama (Moreno, 1946) etc, producen cambios en personalidad, haciendo que una persona sea consciente de las discrepancias entre auto-concepciones y las cogniciones acerca de las necesidades y valores de otras personas significativas, por lo que se instalan en las contradicciones dadas entre (a-h). El modeling y aprendizaje observacional de Bandura (1969) entra dentro de la contradicción (f-i), es decir, el sujeto cambia cuando auto-percibe su propia conducta y la compara con las cogniciones que forma a raíz de observar la conducta de otros significativos. La terapia no directiva de Rogers es una contradicción del tipo (a-g). La teoría de la consistencia afectivo-cognitiva de Abelson y Rosenberg (1958) puede conceptualizarse tratándo las contradicciones del tipo (b-f), entre sistemas de valores terminales del sujeto y cogniciones acerca de la conducta de objetos no sociales. Mc Clelland y Winter (1969) intentan llevar a cabo el cambio en el motivo de logro, haciendo que una persona se dé cuenta de una contradicción entre logro referido a valores instrumentales y cogniciones acerca de la conducta de objetos no sociales, un tipo (c-f) de contradicción. La teoría de la congruencia de Osgood y Tannenbaum (1955) está evidentemente conectada con contradicciones (d-d), ya que predice las incongruencias entre dos actitudes unidas por una aserción. La tesis de Heider (1958) y Newcomb (1959) se conceptualizan dentro de las contradicciones (d-g), es decir, entre el sistema de actitudes de una persona y sus cogniciones acerca de las actitudes de otros significativos. La teoría de la disonancia de Festinger (1957) y Kiesler (1971) y de la auto-atribución de Bem (1967), parecen estar tratándo con contradicciones (e-f), una actitud y una cognición acerca de la conducta. Finalmente, la teoría de la inoculación de McGuire (1964) guarda relación con contradicciones del tipo (e-g).

Existen y pueden producirse contradicciones en y entre todos los sistemas cognitivos del ser humano. No obstante, Rokeach afirma que "cuanto más consciente llegue a ser una persona de una contradicción y ésta más implique a sus auto-concepciones, mayor será la posibilidad de que dicha contradicción conlleve cambios cognitivos y en consecuencia

conductuales". En su teoría, una contradicción en el sistema cognitivo no adquiere importancia psicológica a menos que implique auto-cogniciones, que en caso de inconsistencia, generen un proceso de cambio, no entre dos cogniciones inconsistentes cualesquiera, sino entre cogniciones acerca de uno mismo y cogniciones acerca de la ejecución global de uno. Pero las personas varían en las auto-concepciones que tienen, por lo que una inconsistencia entre dos cogniciones dadas puede servir de acicate para el cambio en un sujeto determinado pero no para otro. Por lo tanto, no se puede decir que dos cogniciones específicas serán consistentes o inconsistentes para todo el mundo.

Ciertamente, hay contradicciones en el sistema cognitivo con una mayor propensión que otras a implicar auto-concepciones y en consecuencia son más importantes como determinantes del cambio cognitivo y comportamental (las contradicciones que implican valores, probablemente tendrán que ver con auto-concepciones, en tanto en cuanto los valores son standars para evaluarse a sí mismo y a los demás; las contradicciones que impliquen a los valores más importantes de una persona engloban más auto-concepciones, que esas que tienen relación con valores menos importantes). En definitiva, cuanto más una contradicción implique auto-concepciones, más tensión producirá en el cognitivo global y consecuentemente mayores serán los esfuerzos y el empeño del sujeto para reducir tal tensión. Esta tensión en la escuela de Rokeach se traduce por el término "INSATISFACCION". Muchas de las actividades, si no todas en las que una persona se compromete acaban, al menos implícitamente, en una evaluación de su actuación o realización. En la medida que las evaluaciones del sujeto, detecten una incongruencia entre auto-concepciones y ejecución, experimentará una especie de apuro, de disgusto consigo mismo. Con este término Rokeach quiere dar a entender que las contradicciones cognitivas tienen que ver con elementos emocionales; o en otras palabras, la experiencia de cambio cognitivo en el modelo de Rokeach corre pareja con lo que se podría denominar "experiencia afectiva" que sería la condición necesaria para que el sistema cognitivo cambie sus contradicciones.

El estado de insatisfacción se traduce en distintas experiencias comunes en el sujeto. Una persona que experimenta ansiedad, se siente rechazada o poco querida,

experimenta conflictos personales o alienación social está, de hecho, padeciendo dicho estado. Desde el momento en que una persona se sabe insatisfecha, tenderá inmediatamente a eliminar o reducir tal experiencia desagradable; deseará cambiar desesperadamente, pero puede no saber percibir correctamente qué es lo quiere cambiar. Cuando el sujeto sea capaz de identificar la fuente de auto-insatisfacción, lo hará por varias vías: ensayo-error, intuición, terapia e incluso a través de la conversión religiosa.

Pero no queremos ni debemos dejar escapar una cuestión importante dentro de la teoría del cambio cognitivo de Rokeach; ¿qué es lo que determina la insatisfacción?. La insatisfacción para este autor, surge principalmente de problemas que hacen referencia a la moralidad y la competencia (Bramel, 1968), esfuerzos humanos más o menos universales dirigidos hacia la bondad y el éxito respectivamente (Rokeach, 1964). Una persona se autocalifica de incompetente en una situación singular en la medida que considere su desempeño como deficiente o insuficiente en destrezas, capacidad o inteligencia. Una persona se considerará inmoral en tanto se auto-perciba como haciendo daño a los demás o incapaz de controlar sus impulsos ante sentimientos y pensamientos diversos.

Al fin y al cabo, la sociedad tiene mucho que decir al definir los standars generales de competencia y moralidad de las personas. Define también los roles, recompensando y censurando la conformidad o desviaciones respecto a los mismos. Una persona aprende a evaluar su propia ejecución y la de otros, en cuanto a competencia y moralidad, por medio de procesos y mecanismos de comparación social. El resultado final de tales procesos de comparación es un estado afectivo que oscila a lo largo de un continuo que va desde disatisfacción en un extremo a satisfacción en el opuesto.

¿Cómo podemos reducir la disatisfacción personal?. Una persona puede negar o reprimir la contradicción cognitiva, restaurando de nuevo el equilibrio, si bien a un nivel no consciente. Evidentemente, cuanto más clara sea una contradicción para un sujeto, más difícil es ignorarla, negarla o reprimirla. Entonces, ¿cómo puede una persona resolver contradicciones que no pueden ser ignoradas o reprimidas?. Rokeach piensa, de modo intuitivo, que una contradicción consciente entre una cognición central y otra

más periférica se resolverá cambiando la cognición menos central por poseer menor importancia y resistencia. Por ejemplo, en la contradicción entre un valor y una actitud, ésta última debería cambiar de manera que fuese más consistente con los valores. Del mismo modo, la incongruencia entre un valor y una auto-concepción debería conllevar cambios en el susodicho valor.

D) El modelo de ideología política en Rokeach

Además del cambio cognitivo de valores, Rokeach también se ha interesado por las relaciones que mantienen los valores con las distintas ideologías políticas. Para ello, analiza detalladamente el tratamiento que han tenido los trabajos concernientes al respecto y enunciando a raíz de ello, un MODELO "BI-VALORICO" de las ideologías políticas.

Según Rokeach, parece haber un acuerdo bastante generalizado acerca de la existencia de un continuo a lo largo del cual, se ubiquen y puedan identificarse las principales ideologías políticas. Y al parecer, las investigaciones empíricas en este sentido ha dado por supuesto dicho continuo único, intentando estudiar y medir sus correlatos y determinantes. En efecto, al continuo liberalismo-conservadurismo, izquierda-derecha, liberalismo-radicalismo o como se prefiera llamar, no le han faltado adeptos que lo justificasen. McClosky (1958) describía el conservadurismo como un modelo donde entrarían muchas variables interrelacionadas que conformarían una filosofía conservadora del hombre; filosofía que intentaría medir por medio de una escala unidimensional que oscilaba de liberal hasta conservador. Smith (1968) definía el liberalismo como una creencia en y compromiso hacia un conjunto de métodos y pautas de conducta cuyo propósito común sería defender la libertad para el hombre. Similarmente, Tompkins (1963) propuso que la dimensión derecha-izquierda, incluía al menos diez polaridades interconectadas, siendo la más importante la que hacía alusión a que "el hombre acaba en sí mismo vs. el hombre no termina en sí mismo". Levinson (1968) equiparaba conservadurismo y radicalismo con derecha e izquierda respectivamente, caracterizando a la derecha como la que sostiene el status quo, la tradición, la estabilidad y el orden jerárquico social y la izquierda como la perspectiva que se encarga de criticar el status quo, persiguiendo la igualdad social y económica.

Rokeach (1973), reflexionando sobre el tema que nos ocupa plantea la inviabilidad de ubicar las principales ideologías políticas a lo largo de una dimensión única, enfatizando las distintas dificultades inherentes que subyacen a los conceptos liberalismo y conservadurismo. En este estado de cosas, apunta que dichos términos no pueden ser empleados ni ahistórica ni transculturalmente. Las descripciones que se hacen del concepto "liberal" y "conservador", así como una utilización significativa de los mismos, requieren la especificación de la época y el lugar de donde se extraen y se fundamentan. Una segunda dificultad que surge según el autor, es el escaso nivel de acuerdo en cuanto al número exacto de atributos conceptuales del continuo liberalismo-conservadurismo. Ello implica que al comparar personas o grupos, tales atributos pueden cambiarse con suma arbitrariedad. La ambigüedad del continuo L-C es otra lacra a la que Rokeach alude; ésta viene dada por la indiferenciación entre atributos ideológicos y estilísticos insertos en el continuo, idea que el autor ejemplifica del siguiente modo: "si definimos a un liberal como aquel que critica el status quo -caracterización estilística- y además, como quien apoya la igualdad social y económica -atributo ideológico- no es fácil dilucidar si el presidente del Politburo Soviético, es un liberal o un conservador, ya que éste puede favorecer la igualdad social y económica, pero ser reaccio a los cambios de status quo porque Rusia, bajo su punto de vista, ha aportado más igualdad social y económica que cualquier otra nación (Rokeach, 1973)).

A menudo, también se ha confundido el concepto "antiautoritarismo-autoritarismo" con el de liberalismo y conservadurismo; ésta viene a ser en opinión de Rokeach otra de las dificultades. Así, autores tales como McClosky (1958) y Tompkins (1963) describen el conservadurismo de modo muy parecido a como se caracteriza la personalidad autoritaria, tildando al conservador de hombre perverso, tradicional, disciplinado, que acata la autoridad y el orden preestablecido con añadiduras anti-intelectualistas. Pero el autoritarismo es conceptual y empíricamente independiente del conservadurismo (Rokeach, 1960). Una última dificultad aparece al intentar comparar dos orientaciones políticas que son de derecha o de izquierda con respecto al hipotético centro del continuo L-C. Ello se entiende y queda mejor plasmado en la pregunta que apunta Rokeach: ¿es el comunismo más o menos liberal que el socialismo?. Para resolver tales problemas, lo único que podemos hacer es extender el

continuo unidimensional en ambos polos, añadiendo ad hoc, el término radical a un extremo y reaccionario en el opuesto. Ahora bien, aún así, y según el modelo de Rokeach, la dificultad persiste puesto que tanto radical como reaccionario corresponden a las dimensiones L-C, sólo que un poco más extremadas o intensificadas. Por otra parte, repárese en que, si asumiesemos tal extrapolación, estaríamos dando por supuesto que un radical tiene una ideología liberal acentuada y que un reaccionario adquiriría un tinte ideológico conservador extremado.

Ante todo este cúmulo de limitaciones y ambigüedades que encierra el continuo unidimensional, la escuela Rokeachiana replantea la elaboración de una teoría de ideologías políticas más clara y sistemática. Dicho marco de referencia permitiría la realización de comparaciones trascendiendo el tiempo histórico y el espacio cultural, abordando las orientaciones ideológicas tanto pasadas como presentes y pretéritas.

La alternativa de este psicólogo social de la Universidad de Michigan se cierne sobre la hipótesis siguiente: ¿es posible identificar algún conjunto de valores que subyacen necesariamente a distintas ideologías políticas?; ¿cuales serían esos valores?. Rokeach presupone dos asunciones que en su teoría son fundamentales. En primer lugar, plantea que las diferencias en ideologías políticas son manifestaciones de conflictos sociales que tienen a la base la percepción de individuos y grupos en cuanto a una desigual distribución de poder; ello, prevalece en mayor o menor grado en todas las sociedades, siendo dichas diferencias en orientaciones políticas las declaraciones contrapuestas de colectivos para resolver problemas sociales y económicos reales existentes. En este sentido, un argumento que viene derivado del presupuesto anterior, es que unos grupos o colectivos sociales tendrán más o menos poder que los otros y en consecuencia se encontrarán en la necesidad cognitiva de justificar en términos ideológicos cualquier satisfacción o insatisfacción que puedan tener acerca de la distribución diferencial de poder. Esas justificaciones van a posibilitar la estrategia para reforzar la posición de poder de aquellos que lo ostentan o el deseo de mejorar la posición de los que tienen menos poder, que en cada caso, servirá para persuadir a otros a fin de que se comprometan en un punto de vista determinado.

¿En qué lenguaje se van a dar esas justificaciones?. Aquí sale a colación la segunda asunción fundamental del modelo de ideología política en Rokeach. Cree que el lenguaje de los valores es el más ajustado y admirablemente ingenioso para llevar a cabo cualquier interés ya sea egoísta o altruista. Los valores permiten que los intereses reales de un grupo particular sean racionalmente justificados.

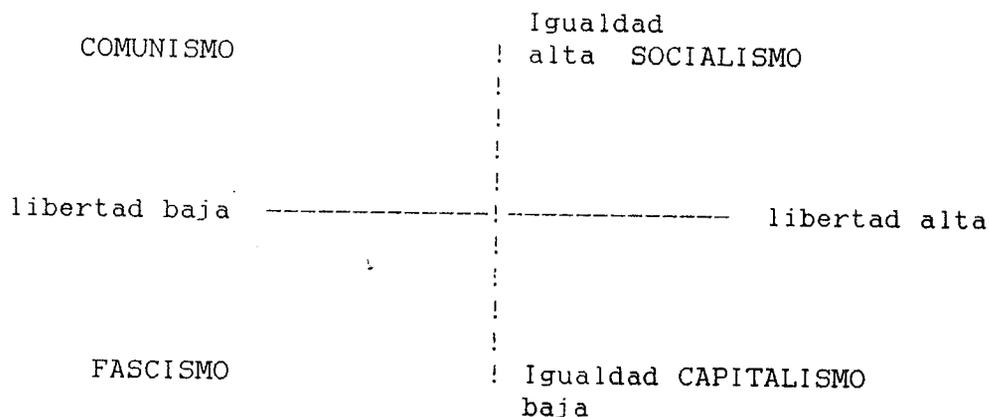
Con todo esto Rokeach, contesta en parte a sus hipótesis, pues parece obvio que a la base de cualquier ideología política se esconde una relación de poder; por su parte, lo único que ha justificado es que son los valores y no otro evento cognitivo los que permiten encubrir los intereses reales de las ideologías en los individuos, atribuyéndoles la función racionalizadora comentada unas páginas más atrás. Es entonces cuando el autor hace hincapié en cómo se mantienen o invade el poder por los individuos que los ostentan o lo desean. En tal caso, "sería razonable asumir que aquellos que poseen más poder, junto con los que por cualquier razón, se identifican a sí mismos con los que tienen el poder, intenten mantenerlo incrementando su propio poder y la libertad que este conlleva. Inversamente, los que posean menos poder, buscarán la atenuación de sus diferencias de poder haciendo lo posible para obtener una mayor libertad individual o grupal (Rokeach, 1973).

Explícitamente, este científico social está aludiendo de hecho a dos valores concretos; a saber: el de IGUALDAD (en cuanto al incremento o atenuación de diferencias de poder) y el de LIBERTAD. La razón que aduce Rokeach, para que estos dos valores y no otros hayan sido escogidos, está unida a que una condición de la desigual distribución de poder implica, la doble percepción por parte de los miembros de un sistema social de que algunos ciudadanos tendrán más libertad que otros y además, que existe una relación de superioridad-inferioridad entre individuos y grupos.

En adelante, su atención se dirigirá hacia la viabilidad de que esos dos valores puedan ser conceptualmente coordinados con las principales ideologías políticas. Si consideramos, sugiere Rokeach, a esos dos valores como variables que se ordenan de arriba hacia abajo, pueden concebirse cuatro tipos extremos de orientación de valores: 1) "libertad" e "igualdad" tienen ambas un valor elevado; 2) "libertad" e "igualdad" tienen un valor bajo; 3) "libertad"

tiene un valor alto, mientras que la "igualdad" se valora poco; 4) "libertad" tiene un valor bajo e "igualdad" alto.

El propósito del autor consiste ahora en divisar hasta qué punto ambos valores son más o menos significativos dentro de las siguientes orientaciones políticas: socialismo, comunismo, fascismo y capitalismo. Asumiendo que la "libertad" e "igualdad" son dos dimensiones independientes, construye un modelo donde los cuatro tipos de valores extremos pueden ubicarse en las esquinas de varios cuadrantes.



El socialismo se representa en el primer cuadrante porque hace hincapié tanto en el valor de "libertad" como en el de "igualdad"; el fascismo valora poco la "libertad" e "igualdad". El comunismo enfatiza la "igualdad" pero valora menos la "libertad" y el capitalismo, al contrario que el comunismo, subraya la "libertad" en detrimento de la "igualdad". Este modelo es considerado como una teoría de lo que es importante para los políticos en cualquier parte; todos ellos se interesarán o descuidarán premeditadamente tanto la libertad como la igualdad.

A fin de determinar la validez del modelo, Rokeach seleccionó una muestra de 25.000 palabras de los discursos o escritos de ideólogos o líderes de las cuatro ideologías políticas mencionadas. Halló la frecuencia absoluta y relativa de referencias positivas y negativas para todos los valores instrumentales y finales que componen su escala. Las muestras fueron tomadas de Lenin (comunismo), Hitler

(fascismo), Goldwater (capitalismo) y varios escritores socialistas (Bottomore, Fromm, Medow, Norman Thomas y Titmuss) ya que no consideró a ninguno de ellos como lo suficientemente representativo por sí solo de la ideología socialista. Para garantizar la comparabilidad transgrupal de los escritores, escogió muestras de Hitler y Lenin que precedieron a su toma de poder político. La frecuencia para cualquier valor dado fué el número total de menciones positivas, menos el número total de menciones negativas. Tomó la oración como unidad de análisis, teniendo en cuenta, que una sentencia determinada podría contener una o más referencias a valores y puntualizando que la labor no consistía en un simple recuento de palabras, sino que se recogían además, aquellos sustantivos considerados como sinónimos respecto a los valores de sus listas. Así, y en un contexto americano, las referencias al valor de "igualdad" también incluyeron frases como "un hombre un voto" o "hermandad". Con objeto de perpetuar una lista razonablemente corta de valores sobre las que los cuatro grupos de escritos pudiesen ser significativamente comparados, se retuvieron en el análisis aquellos valores mencionados un mínimo de cinco ocasiones en todas las muestras. Procediendo de este modo, se llegó a confeccionar una lista global de 40 valores, 17 terminales y 23 instrumentales. Las fiabilidades obtenidas para los cuatro grupos de escritores, oscilaban desde .68 a .88. Para los terminales, las fiabilidades iban de .84 hasta .97 y para los valores instrumentales desde .52 a .88. El hecho de que estos últimos alcancen fiabilidades menores se debe, dice Rokeach, a que hubieron menos menciones en la terna de valores instrumentales y más referencias a valores terminales.

Los hallazgos de este análisis de contenido significan que los dos valores juntos (libertad e igualdad) conforman el 45% de todos los valores terminales mencionados. Se confirmaba pues, parcialmente, la segunda hipótesis de Rokeach, que hacía alusión a los valores de "libertad" e "igualdad" como los más distintivos de las orientaciones políticas en juego.

El modelo que erigió también recibió su confirmación al verificar que los socialistas ordenaban la "libertad" en primer lugar de entre los 17 valores terminales y en segundo la "igualdad". Para Hitler, la "libertad" ocupaba la posición decimo sexta y la "igualdad" decimo séptima.

Goldwater daba prioridad a la "libertad", mencionando menos veces la "igualdad" (decimo sexto lugar) y Lenin ordenaba primero la "igualdad" y última la "libertad".

Aunque estos dos valores diferencian entre los cuatro grupos, no agotan todas las diferenciaciones posibles en cuanto a valores terminales. También otros valores diferenciaban un grupo de los restantes. De tal modo, la "pureza racial" es acentuada en los escritos hitlerianos así como la "salud", los cuales no se mencionan o sólo ocasionalmente en los demás escritos. Los socialistas recalcan el valor "una vida confortable". La "seguridad nacional" es importante tanto para Goldwater como para Hitler, pero no para los socialistas y Lenin.

Por lo que respecta a valores instrumentales, los socialistas consideraban los valores de "intelectual", "creativo" y "responsable" como los más destacados. Para Hitler, eran "fuerza de voluntad", "conducta eficaz" y "convicción" los más representativos. Goldwater premiaba los valores de "honestidad" y "responsable". Por su parte, Lenin consideraba la "conducta eficaz" y la "convicción" como los más representativos. No se apreciaban combinaciones de valores instrumentales que distinguiesen las cuatro orientaciones políticas de manera tan nítida a como lo hacían la "libertad" e "igualdad". A destacar únicamente el valor de "intelectual" que era considerado muy importante para los socialistas, Goldwater lo ordenaba en séptima posición, Lenin en décimo lugar y vigésimo tercero para Hitler.

También evaluó Rokeach, las diferencias o similitudes globales en sistemas de valores, correlacionando las ordenaciones obtenidas para los valores terminales e instrumentales a través de las cuatro muestras. Todas las correlaciones (ρ) en el sistema de valores terminales eran insignificantes o negativas. El fascismo y socialismo correlacionan negativamente ($-.71$) y la ideología más diferente del comunismo resultaba ser el capitalismo ($-.53$). En contraste, los hallazgos para sistemas de valores instrumentales, evidencian correlaciones positivas entre las cuatro posiciones ideológicas. De aquí se coligen dos asunciones: en primer lugar, la puntualización de que "cualquier similitud existente entre las cuatro ideologías políticas, lo son en función del sistema de valores instrumentales, más que terminales, es decir, sobre los

medios más que en los fines" (Rokeach, 1973). Por otra parte, si el continuo liberalismo-conservadurismo es en realidad un continuo unidimensional que oscila desde comunismo-socialismo-capitalismo hasta fascismo, se esperaría encontrar correlaciones positivas entre ideologías adyacentes y correlaciones negativas o decrecientes entre ideologías más distanciadas. Siendo que Rokeach ya matizó la inexistencia de correlaciones significativas en sistemas de valores terminales, queda en entredicho la concepción unidimensional de las variaciones ideológicas.

Resumiendo, el punto más destacable y consistente de la investigación realizada por Rokeach alude a que el sistema de valores fascista difiere en mucho del sistema de valores socialista tanto en medios como en fines. Por el contrario, el sistema de valores comunista y capitalista están positivamente correlacionados, si bien solamente en lo que a medios se refiere, aunque sus sistemas de valores terminales están negativamente correlacionados.

Rokeach concluye así, que las variaciones en las principales ideologías políticas funcionan en base a un modelo de dos dimensiones; sus hipótesis se asemejan a las planteadas por Eysenck (1954) cuando postulaba la existencia de dos rasgos ortogonales para diferenciar las orientaciones políticas. En este sentido, los dos abogarían por la no unidimensionalidad del continuo de ideología política. Kerlinger (1970-72) propuso, de acuerdo con el punto de vista de Rokeach, que el continuo L-C no puede considerarse como una dimensión bipolar única, sino como dos dimensiones independientes. Su escala de liberalismo, está principalmente relacionada con problemas de "igualdad" y la de conservadurismo conectada, entre otras cosas, con actitudes que tienen que ver con la "libertad". Segal y Hikel (1970), llegaban a la conclusión de que la concepción del sistema político americano va más allá del acercamiento unidimensional tradicional, tachándolo de simplista en exceso. Inglehart (1971) midió la "jerarquía de valores políticamente relevantes" en Gran Bretaña, Alemania, Bélgica, Holanda, Francia e Italia. En su trabajo transcultural evidencia que las elecciones de los sujetos generalmente se concentraban en valores que denominó "adquisitivos" (plasmados en items tales como: ("mantenimiento del orden nacional" y "combatir la subida de precios") y valores "post-burgueses" ("mayor participación

ciudadana en las decisiones políticas" y "protección de la libertad de expresión"). Al parecer, y según la interpretación que de ello hace Rokeach, los valores post-burgueses de Inglehart parecen ser equivalentes a las orientaciones de valores "igualdad" alta y "libertad" alta y los valores adquisitivos equivalen a la orientación "igualdad" baja, "libertad" baja. Los tipos de valores de Inglehart se asemejan a la mixtura a los valores "libertad", "igualdad" (Rokeach, 1973).

En opinión de Rokeach, existen precedentes históricos a nivel teórico de su modelo. Tocqueville en "Old Regime and French Revolution", ya postuló la prevalencia de dos posiciones claves: "el indomable odio del hombre hacia la desigualdad" y el "deseo del hombre de vivir en libertad". Rositer (1968) hace constar que los conservadores prefieren la libertad y no tanto la igualdad. Williams (1968), se centra sobre la relación dinámicamente interactuante entre "igualdad" y "libertad", distinta para diferentes contextos. Quizá valga la pena retener el comentario de Harris (1967): "el sometido demanda igualdad y el opresor libertad, y en tanto que los dos conceptos no se mantengan en un justo equilibrio, arruinarán la fábrica social" (Rokeach, 1973).

Del paradigma de Rokeach se derivan algunas implicaciones que pasamos a exponer; la primera consiste, en las diferentes aplicaciones del método de análisis de contenido que hemos descrito. Si bien los documentos estudiados son eminentemente políticos, su aplicabilidad también se extiende a extractos de tipo histórico, textos literarios, biográficos, etc. En particular, este método ha sido especialmente útil para esclarecer controvertidas paternidades literarias. Así, un análisis de valores de los discutidos textos federalistas estadounidenses (Rokeach, Homant y Penner, 1970) confirman hallazgos totalmente diferentes de los obtenidos por otros métodos.

Otra implicación propuesta se refiere a la proposición de que las variaciones en las orientaciones políticas "igualdad-libertad", representan posiciones ideológicas; en otras palabras, la receptividad diferencial hacia las ideologías políticas es una función de la relativa importancia que una persona ha asignado a dos valores: la "igualdad" y la "libertad". En este sentido, se infiere que los dos valores, una vez adquiridos (por medio de factores

de personalidad, sociales y culturales) predispondrían a una persona a aceptarlos o rechazarlos, apoyarlos o no activamente, poner en marcha actitudes y comprometerse en conductas específicas, a fin de que apoyen, refuerzen y legitimen su propia orientación "igualdad-libertad". Por lo tanto, conociendo solamente la posición que una persona tiene respecto a ambos valores, seríamos capaces de predecir su ubicación en todas las ideologías políticas importantes.

Terminando su trabajo, éste psicólogo americano se preguntará si los valores de su modelo juegan o no un papel especial en el activismo político. Los individuos y grupos políticamente activos, ¿difieren de manera sustancial de los sujetos políticamente menos activos en cuanto al énfasis que ponen sobre la "igualdad" y "libertad"? Para contestar a la pregunta asume la siguiente premisa: para que una persona llegue a ser políticamente activa, tendrá que creer intensamente (deseabilidad o indeseabilidad) en al menos uno de ambos valores. Sobre tales premisas, las ordenaciones de "igualdad" y "libertad" de muchos sujetos y grupos conocidos como políticamente activos e inactivos fueron examinadas y comparadas. De este modo, los partidarios de Vivian y Boulding (candidatos progresista y pacifista respectivamente a las elecciones democráticas de Ann Arbor en 1968) fueron evaluados con el Survey of Values. El grupo de activistas de Vivian y también el de Boulding mostraron ordenaciones extremas en "igualdad" y "libertad". En el mismo contexto político, los activistas de McCarthy también extremaban la ordenación de los dos valores. Similarmente, los partidarios de Wallace y Reagan eran más extremados que sus colegas no activistas al ordenar en posiciones bajas la "igualdad" y elevadas la "libertad". En el caso de Rockefeller y Nixon, los activistas fueron más tajantes que los no activistas si bien sólo con respecto a la "libertad".

En definitiva, los datos de Rokeach mostraron consistentemente que los activistas políticos admiten una consideración más rigurosa al menos para uno de los dos valores políticos. Además, tales hallazgos, sigue diciendo el autor, son significativos y válidos para activistas de cualquier credo político (izquierda, centro, derecha) y época histórica.

Lo que no averiguó Rokeach es si las posiciones extremas de valores en activistas políticos son antecedentes o consecuentes a su activismo. Resuelve el problema, manteniéndose en una posición intermedia y diciendo que una condición mínima para realizar acciones políticas es sustentar rigurosamente uno o ambos valores. Inversamente, la polarización de valores políticos pueden precipitar un activismo político a ultranza, ya que los valores son standars que guían la acción. Con ello, deja los extremismos en "igualdad" y "libertad" al albur de una "ley de activismo político" que no llega a quedar herméticamente ligada o matizada.

Propondrá por último la extrapolación de dicha ley a otros dominios, conjeturando y preguntándose cuáles serían los valores distintivamente implicados de modo extremo, como determinantes del activismo en otras áreas. ¿Por qué no hablar, dice Rokeach, de una ley de activismo religioso, ecológico o estético?.

El modelo de ideología política que presenta Rokeach ha sido objeto de estudio y validación por parte de determinados autores. Braithwaite (1982) desde la universidad australiana de Camberra, hizo un intento de validar el modelo bi-dimensional de Rokeach. Sus resultados apoyan quizá de forma parcial los datos del modelo ya que obtiene dos dimensiones estructurales básicas de ideología política: una a la que denomina "Hermandad internacional e igualdad" y otra, "Poder (pujanza) y orden nacional". La primera dimensión estaría evidenciando que el valor "Igualdad" tendría que ver con la ideología socialista, mientras que la segunda participaría de una ideología de talante conservador donde los problemas nacionales se antepondrían a los internacionales; y aunque en esta dimensión no aparezca explícitamente el valor "Libertad", hay que recordar el parecido que guardan estos resultados con el estudio de Rokeach; en efecto, también en el modelo que acabamos de exponer el valor "Seguridad Nacional" era más valorado en los discursos de ideología capitalista y en los escritos de Hitler. De cualquier modo es preciso hacer constar algunos aspectos de tipo metodológico de interés en la investigación realizada por Valerie Braithwaite; el instrumento de medida de valores que utilizaba en su estudio no fué el Cuestionario de Rokeach sino otra escala distinta: "Social Values Inventory", lo cual es un dato a tener en cuenta, al menos por lo que respecta a la interpretación de estudios de validación.

Los datos de Braithwaite tienen algunos puntos en común con los obtenidos por Garcés (1985). Utilizando el Cuestionario de valores de Rokeach se llevó a cabo un análisis de discursos políticos de Investidura de Presidentes de Comunidades Autónomas a fin de examinar, siguiendo la modelo de ideología política de Rokeach, qué valores instrumentales y finales eran más importantes para Candidatos de ideología liberal (PSOE), conservadora (AP-PDP) y nacionalista (CiU y PNV). Una de las conclusiones a la que llega nuestra investigación es que los discursos de Investidura de Candidatos a Presidencias de Comunidades Autónomas pertenecientes al partido socialista tienen un perfil de valores contrapuesto al de aquellos discursos de Candidatos pertenecientes a partidos de ideología nacionalista. Mientras los primeros ponen el acento en el valor de "Igualdad", la ideología nacionalista antepone el valor de "Libertad". Sin embargo no aparece un perfil de valores característico en los discursos de ideología conservadora. En efecto, el trabajo corrobora también parcialmente la teoría de valores e ideología política propuesta por Rokeach, desde el momento que los Candidatos de ideologías conservadora y nacionalista obtienen una media de frecuencia absoluta por discurso respecto al valor "Libertad" ($\bar{X}= 7$; $\bar{X}= 9'3$ respectivamente) más elevada que los Candidatos de ideología socialista ($\bar{X}= 5'2$); mientras que la media de frecuencias absolutas por discurso respecto al valor "Igualdad" es superior en los Candidatos socialistas ($\bar{X}= 12'6$) respecto a las ideologías conservadora y nacionalista ($\bar{X}= 5'3$; $\bar{X}= 5'4$ respectivamente). Los Candidatos de ideología nacionalista otorgan importancia al valor "Seguridad Nacional" así como al valor "Vida confortable". Este último valor era valorado positivamente en los discursos de ideología socialista en el estudio de Rokeach. La interpretación que se dió en esta investigación al hecho de que los discursos de ideología nacionalista atribuyesen importancia al valor "Libertad" fué la siguiente: este valor era utilizado por los líderes de partidos nacionalistas como representaciones colectivas de las necesidades de auto-determinación de una Comunidad Autónoma.

La obra de Rokeach sigue actualmente recibiendo una atención, en nuestra opinión merecida, y no sólo por lo que respecta a su modelo de ideología política en sí, sino además acerca de su amplia bibliografía y estudios sobre actitudes políticas y la problemática que gira en torno al dogmatismo (Khan, 1984; Staples, 1986).

C) Valores organizacionales

El modelo de valores humanos planteado por Rokeach puede ser aplicado no sólo al estudio de las ideologías políticas sino que el autor también lo propone como candidato idóneo para el análisis, medida y cambio de valores en sistemas sociales supraindividuales. En efecto, desde una perspectiva teórica y metodológica, Rokeach afirma la viabilidad de su modelo para analizar valores organizacionales y/o (?) institucionales dado el carácter eminentemente psicosocial de los mismos. Rokeach (1979) concibe que tanto los valores individuales como los organizacionales forman los dos polos extremos que se ubican a lo largo de un continuo y donde en un extremo estaría el polo individual o psicológico y en el opuesto el social o sociológico; idea esta, que seguramente Rokeach tomara del mismo Bronowski (1956) quien en su estudio "Science and Human Values", significaba la profundidad psicosocial del término, al anotar que los valores tienen una doble función: la de hacer de estructura puente entre el hombre y su sociedad y la de liberarlo de la misma por ser portador de unos valores que le hacen ser único.

Parece existir un consenso razonable entre sociólogos y psicólogos acerca de que la propiedad más distintiva o característica de una institución social son sus valores. Eisenstadt (1968) propuso que las instituciones sociales integran conjuntos distintos de valores; para Robin Williams (1979) una institución social es un conjunto de normas institucionales que se unen alrededor de un "complejo de valores" relativamente distinto y socialmente importante; Rokeach postula que si los valores individuales se definen como representaciones cognitivas de las necesidades personales (valores finales) y los medios para satisfacerlas, los valores organizacionales tendrían que ver directamente con representaciones cognitivas de los objetivos y demandas organizacionales. Desde su criterio la función más importante y característica de una organización social es la transmisión e implementación de un conjunto determinado de valores; o más específicamente, todas las instituciones sociales están comprometidas de modo directo en la regulación del comportamiento humano.

Ahora bien, dicha transmisión de valores no puede darse por una institución única; sería ilógico suponer que una institución social transmitiese el abanico total de valores humanos. Muy al contrario, las instituciones y organizaciones sociales centran sus esfuerzos y recursos en diferentes esferas de la actividad social; es decir, hay una diferenciación o si quiere, una especialización de valores por parte de cada una de las instituciones. Es como si el espectro total de valores humanos, a través de un proceso de evolución o desarrollo histórico, se hubiese dividido en compartimentos asignados a las diversas instituciones sociales que se encargarían de transmitir e implementar tales esquemas (Rokeach, 1979). Por ejemplo, la Iglesia se ha especializado en la transmisión de un cluster de valores identificados como valores religiosos.

De todo lo anterior se presupone que las instituciones sociales competirían entre sí a fin de obtener los recursos sociales necesarios para llevar a cabo la transmisión de pretendidos valores (Collins, 1975). También podemos pensar que los sistemas de valores de los sujetos es el resultado final, al menos en parte, de la competencia interinstitucional por la influencia sobre las prioridades de valores de los individuos. Cuanto más poderosa sea una institución social más podrá influir y controlar al individuo (Ball-Rokeach, 1976).

Sin embargo, un estudio sistemático de una institución requiere la identificación no sólo de los valores específicos en los que ésta se especializa, sino también aquellos valores que de algún modo comparte y solapa conjuntamente con otras instituciones sociales. Tanto la competencia como el solapamiento en la transmisión de valores entre instituciones no es constante; varía con el tiempo y de una sociedad a otra, dependiendo de factores de orden muy diverso. Una vez planteados estos presupuestos, es decir, importancia de las organizaciones sociales tanto en la socialización, transmisión e implementación de valores así como la posible competencia entre instituciones y organizaciones sociales en el mantenimiento o lapidación de determinados conjuntos de valores, Rokeach se plantea si sería posible el estudio de valores institucionales por procedimientos cuantitativos tal y como ya hizo al medir valores individuales. Rokeach piensa que sí, y aduce para ello dos razones: los valores institucionales son los mismos que aquellos manifestados a nivel individual; que los

valores institucionales son los principales determinantes de los valores individuales y estrechamente unido a esto, propone que en las instituciones sociales anidan huellas de valores trazadas por antiguas civilizaciones; asimila la última asunción a las reconstrucciones hechas por los arqueólogos, a partir de las cuáles se configura la vida que ha existido en una antigua civilización. Tal configuración de valores institucionales puede ser redescubierta, según Rokeach, por medio de cinco métodos:

1. Análisis de contenido.

Extrayendo los valores terminales e instrumentales que aparecen en documentos organizacionales o distintas publicaciones a través del análisis de contenido de Holsti (1968). La extensa investigación ha mostrado que los valores contenidos en varios documentos históricos y políticos pueden identificarse de un modo fiable por el análisis de contenido; empleando este marco se pueden extraer las diferencias principales en la prioridad de valores subyacentes entre ideologías políticas, (Rokeach, 1973; Rous and Lee, 1978; Garcés, 1985). Como exponente del mismo proponemos un estudio que el mismo Rokeach (1979) elaboró haciendo un análisis de contenido de la revista "Science". Para ello, seleccionó aleatoriamente 80 ediciones de entre 520 publicadas durante un periodo de 10 años (entre 1964 a 1973). Unos jueces extrajeron los valores contenidos en aquellas 80 editoriales, decidiendo si un valor era terminal o instrumental, y asignando cada valor a las 18 categorías de valores instrumentales y terminales que figuran en su Cuestionario de Valores. Procediendo de tal forma, se identificaron un total de 288 referencias, 134 de valores terminales y 154 de valores instrumentales.

2. Valores personales de los miembros de la organización

Se trata de entresacar los valores de aquellas personas estrechamente vinculadas con la organización ya que ello nos da un índice de la influencia, a muy distintos niveles, que ejerce la organización social sobre los individuos. Por ejemplo, si analizamos la institución militar, se estudiarían los valores de los oficiales y altos mandos.

3. Valores personales de los asociados especiales de la organización

Se miden los valores de aquellos sujetos que si bien no son miembros de una organización social, existen razones para creer que están o estarán en un futuro, implicados en ésta. Entrarían en este apartado, y en un contexto religioso, los seminaristas que se preparan para ejercer como vicarios de una institución como es la Iglesia.

4. Valores percibidos de una organización por parte de sus miembros.

Se trata de medir los valores de una organización social según son percibidos por los miembros que la conforman. En este caso, a los miembros de la organización se les presenta el Value Survey y se les dice que ordenen los valores que ellos creen que son prioritarios en la institución a la que pertenecen.

5. Valores de una organización percibidos por asociados en general.

Se miden aquí los valores de una organización social dada, según son percibidos por cualquier persona que pueda considerarse de modo objetivo, como asociado de ésta. Pongamos como ejemplo, estudiando una institución como es la universidad, las percepciones que los estudiantes de un curso introductorio de cualquier disciplina académica, tienen de los valores que ostenta universidad.

Cada uno de estos cinco métodos por separado tiene ciertas limitaciones. Si hacemos únicamente un análisis de contenido de los estatutos y publicaciones periódicas de una organización social será difícil inventariar fiablemente los valores propios de la misma. Del mismo modo si sólo tenemos en cuenta los valores personales de los miembros de una institución social o los que éstos perciben de aquella, saldrían a colación posibles distorsiones ocasionadas por los sesgos ideológicos, ignorancia o mala información de estos sujetos. Se desecha pues, que cualquier método pueda ser superior a los demás, premiándose un acercamiento multimétodo. Por medio del mismo, Rokeach, ha conseguido identificar los valores que respaldan a 10 instituciones sociales en un contexto americano, a saber: las artes, instituciones económicas, educativas, familiares,

instituciones jurídico-legales, ejército, instituciones políticas, religiosas y científicas. Para Rokeach, el indicador más sensible de todos parece ser el cuarto, es decir, aquellos valores institucionales tal y como son percibidos por los miembros que la componen. El siguiente mejor indicador es el segundo, que hace referencia a los valores personales de los miembros de una institución. El indicador más débil parece ser el tercero: los valores personales de los asociados especiales de la institución.

De todo el análisis a través de los cinco métodos enumerados, Rokeach, entresaca 1) medidas objetivas de variables institucionales y 2) medidas que caracterizan las relaciones que mantienen los individuos con las instituciones. Dentro de las primeras postula que si dos organizaciones concuerdan en la importancia asignada a determinados valores, ello puede considerarse como una medida de la SIMILITUD DE VALORES entre organizaciones sociales. También podemos atrapar los valores en los que cada institución se ESPECIALIZA; es decir, aquellos valores más específicos de una institución social dada. La operacionalización de esta variable se lleva a cabo observando los valores terminales e instrumentales que se sitúan en la parte superior de las listas de Rokeach. En esta misma línea, el método descrito posibilita averiguar los valores COMPARTIDOS de dos o más instituciones sociales, viendo si uno o más valores ocupan un lugar elevado en la jerarquía para dos o más instituciones; se dice entonces que hay un solapamiento, como advertimos de antemano, en la transmisión de ciertos valores para instituciones de distinto talante.

Por último, aduce Rokeach, si se da por sentado que la característica más distintiva de una institución social es su sistema de valores, entonces un cambio en este sistema debería ser un indicador válido del "cambio institucional". En base a estos argumentos, se especula la posibilidad de investigar, por medio de análisis de contenido, en diferentes periodos de tiempo, los cambios manifestados en la prioridad de valores de una institución. Por otro lado, también es posible la inducción experimental del cambio institucional. Se conjetura que la información de datos relevantes a los miembros que componen una institución puede inducir e introducir cambios de valores dentro de una la misma, manteniéndose las condiciones estructurales. Esa

información hará que los miembros sean conscientes de las discrepancias o contradicciones entre los valores personales y percibidos de una institución social. Lo que pretende el autor, no es más que aplicar el método de cambio cognitivo de valores humanos individuales, pero a nivel organizacional.

En cuanto a las variables individuales o relación que los individuos guardan con la institución extrae las siguientes:

1. Alienación subjetiva de la organización social.

Un miembro, socio o persona relativamente vinculada a una organización social sentirá alienación subjetiva cuando sus valores personales discrepen de los valores que este percibe y atribuye a la organización a la que pertenece; la interacción alienante individuo-organización es un producto en la teoría de Rokeach, de la falta de identificación que el sujeto tiene con la organización o con los valores que esta intenta transmitir o implementar. La alienación subjetiva se comprueba operativamente cuando las ordenaciones de valores que hace el sujeto, obtenidas por medio de los métodos dos y cuatro, son contrapuestas.

2. Alienación objetiva.

El índice más válido para averiguar objetivamente el sistema de valores de una institución es obtener el resultado promedio de su constelación de valores utilizando los cinco métodos anteriormente descritos. La alienación objetiva deberá entonces operacionalizarse como la diferencia existente entre la ordenación de valores personales de un individuo (método 2) y la ordenación final de valores de la organización, obtenida al promediar las ordenaciones de los cinco métodos descritos. Pasamos a continuación a explicar el efecto contrario.

3. Exactitud de percepción de los valores organizacionales

Por medio de esta medida se extrae el grado en que los valores de una institución coinciden con los valores que un miembro percibe de la misma; mide pues los valores compartidos de la relación dinámicamente interactuante individuo-organización. En este caso, la correlación de ordenaciones entre la percepción de alguien respecto a los

valores de una organización y la medida objetiva de los valores organizacionales (obtenida a través de los cinco métodos) se considera una medida de la exactitud de percepción de los valores institucionales.

4. Influencia percibida de la organización social

Todas las personas, por el hecho de ser socializadas por distintas organizaciones de su contexto socio-cultural, pueden comunicarnos el grado de influencia que dicha organización ha ejercido sobre sus vidas personales. La influencia percibida, puede operacionalizarse por medio de una escala evaluativa que vaya desde influencia percibida positivamente a otra negativamente. En este caso, al igual que en los siguientes, no se utiliza metodológicamente el Cuestionario de Valores de Rokeach para obtener dichas medidas.

5. Importancia percibida de la organización social

Las personas difieren acerca de las concepciones que tienen respecto a la importancia relativa que juegan las distintas organizaciones dentro de la sociedad. Dicha importancia se plantea preguntando a los sujetos que ordenen o evalúen las organizaciones sociales en función de la importancia que tienen para ellos, o diciéndoles que asignen recursos a éstas.

6. Participación en actividades organizacionales

Un indicador conductual más que cognitivo de la importancia organizacional es el grado en que una persona participa en varias actividades organizacionales ya sean religiosas, familiares, recreativas, etc..

La metodología que Rokeach adopta para medir indistintamente valores institucionales y organizacionales podría calificarse de ventajosa en tanto que evalúa la percepción de valores desde dentro y fuera de la organización misma. Conclusión a la que hemos llegado después de aplicar el modelo que acabamos de exponer a una organización de naturaleza económica en la Comunidad Valenciana; siguiendo la metodología del modelo de análisis organizacional de este autor, 272 personas de entre los

cuáles 61 eran funcionarios o miembros de la organización y 211 clientes de la misma (asociados en la terminología de Rokeach) ordenaron por medio de las listas de valores instrumentales y terminales, tanto su jerarquía de valores personales como aquellos que percibían o atribuían a la organización (para más detalles metodológicos vease Garcés y col, 1988). La información obtenida a partir de distintos criterios (análisis de contenido; valores personales de sujetos que conocen la organización desde dentro y por lo tanto habrán sido objeto de socialización de los valores que emanan de la misma; y la percepción de otras personas vinculadas a la organización pero que no son miembros o no trabajan en la misma (clientes)), puede suponer una estrategia que incrementa la identificación válida no sólo de los valores de la organización social, sino que además posibilita poner al descubierto aquellas variables psicosociales que caracterizan la dinámica de interacciones en el binomio individuo-organización, así como las implicaciones que ello tiene para la inducción experimental del cambio de valores en organizaciones.

De cualquier forma también se le pueden atribuir lagunas metodológicas a su modelo; quizá este fuese más compacto si a los cinco métodos descritos por el autor se añadiesen dos más; un sexto, que haría referencia a la medida de valores organizacionales en tanto en cuanto son percibidos por los asociados especiales de la misma (recuérdese que por medio del tercer método Rokeach solamente alude a las ordenaciones de los valores "personales" de los asociados especiales) aunque el mismo autor calificaba este tercer método como poco fiable comparado con los restantes. En este sentido habría que añadir también un séptimo método en el que se medirían los valores personales de los clientes de la organización. A través del quinto método el autor parece otorgar importancia solamente a la percepción de valores que los clientes (asociados en general) tienen de la organización, dejando sin argumentar por qué desestima las ordenaciones de valores personales de los clientes.

En esta misma línea habría que profundizar en aquellas variables que conciernen a las relaciones entre individuo y organización; nos referimos concretamente a variables tales como "alienación subjetiva y objetiva" del modelo, en el sentido de que siendo esta, a nuestro juicio, una distinción metodológica apropiada, no creemos que aporte distinción

alguna de fondo acerca de la relación que el sujeto mantiene con la organización. Es decir, hasta qué punto aquel sujeto que sea consciente de que sus valores son distintos de los que este percibe y atribuye a la organización (alienación subjetiva) o aquel otro que recibe información de que los valores que se auto-atribuye difieren de la ordenación de valores obtenida promediando los cinco métodos del modelo (alienación objetiva) no experimentan la misma experiencia afectiva de insatisfacción, por lo demás, principal determinante para inducir cambio de valores organizacionales; y en caso de que sea la misma experiencia afectiva en qué medida diferirá la dirección del cambio de valores y la previa reorganización cognitiva de valores y actitudes entre esos dos sujetos o grupos. Estas son sólo algunas cuestiones surgidas a raíz de aplicar e investigar con el modelo de valores organizaciones de Rokeach y que quizá deban tenerse en cuenta en futuros estudios diseñados en este sentido.

A MODO DE CONCLUSION

Bajo el título que encabeza este libro y tal como su nombre indica, hemos tratado de resumir fundamentalmente desde una perspectiva teórica, las conceptualizaciones y escuelas más significativas que desde la Filosofía, Sociología, Antropología y Psicología han hecho aportaciones a este campo de los valores humanos que actualmente y de la mano de la Psicología Social vuelve a resurgir con fuerza.

A lo largo del mismo, se ponen se manifiesto determinadas vinculaciones entre la Filosofía y la Psicología de los valores, principalmente por lo que toca a la elaboración de axiologías y gnosologías; repasando teorías sociológicas y antropológicas en torno al problema de los valores, comprobamos la importancia que estas disciplinas asignan a las connotaciones funcionales y normativas de los valores; así y desde una óptica sociológica los valores son concebidos como criterios sociales más o menos estructurados, implícitos o explícitos que orientan la conducta a título individual o colectivo. Desde la Antropología se concluye que cualquier problema relacionado con el tema de los valores queda inmediatamente suspendido ante los intentos de transculturación. En este sentido, profundizar en valores humanos implica directamente hacer referencia a las teorías del relativismo cultural y por consiguiente a variables sociales, políticas, geográficas e históricas que condicionan la forma, y el simbolismo subyacentes en cada cultura.

Desbancado por la preferencia que la Psicología tuvo hacia el tema de las actitudes, la problemática de los valores entra pasivamente en el terreno psicológico con cierta confusión y desconcierto, hasta que autores entre los que cabe destacar a Milton Rokeach encuentran un marco teórico y operativización pertinentes. Desde la Psicología, los valores empiezan a concebirse como elementos empíricos por medio de los cuáles el sujeto se conoce a sí mismo, interpreta su propio medio social y cultural y elige, actuando como criterios de deseabilidad que hermeneuticamente dirigen el comportamiento social. Los valores vienen a definirse como creencias que un sujeto o colectivo han aprendido mediante procesos de socialización que se mantienen y a las que se tiende constantemente; esta sempiterna disyuntiva entre el valor como norma

socio-cultural versus criterio de deseabilidad personal o colectivo es y ha sido un punto de inflexión y desacuerdo entre escuelas y teorías en este campo de conocimiento social. Disyuntiva entre lo social y lo psicológico, entre criterios subjetivos y objetivos del valor y la valoración que la teoría de valores humanos de Rokeach ha conseguido en parte deshacer.

Rokeach ofrece una interpretación de naturaleza psicosocial al tema de los valores, cuando los define como creencias prescriptivas donde un modo de conducta o estado último de existencia es preferible a su opuesto o inverso. Concita así, la obligatoriedad del valor como norma cultural y socialmente aprendida y condicionada por aspectos de índole situacional, con la dimensión subjetiva y psicológica de lo preferible. Esta deseabilidad es definida en su teoría desde una perspectiva de Psicología del conocimiento, como representaciones cognitivas de necesidades individuales, colectivas y grupales, aplicandola magistralmente al estudio de las ideologías y las racionalizaciones políticas y la medida de valores en instituciones sociales.

Los valores son así conjuntos de creencias normativas, afectivas y cognitivas. En efecto, esta teoría trata de manera coherente esta trilogía, incorporando el componente afectivo al analizar la naturaleza y sobre todo el cambio de valores individuales y organizacionales. Su teoría central-periférica del conocimiento humano pone de relieve la importancia de las auto-concepciones y los comportamientos que se ubican en la cúspide y la base respectivamente de la estructura concéntrica o piramidal del funcionamiento y estructura del sistema cognitivo humano.

En nuestra opinión, sigue siendo prioritario dentro del tema que nos ha ocupado en este libro, dedicado especialmente a fundamentar y recoger teóricamente aquellas concepciones más importantes relativas a los valores humanos, que la Psicología Social dedique atención al mismo no sólo desde una perspectiva teórica sino también experimental y aplicada .

BIBLIOGRAFIA Y REFERENCIAS

- ABELSON, R. Y ROSENBERG, M. (1958): "Symbolic psycho-logic: a model of attitudinal cognition" Behavioral Science. 3, 1-13.
- ALBERT, E. (1968): "Value system". In D.L. SHILS: International Encyclopedia of the Social Sciences, McMillan and Free Press. New York.
- ALBERT, E. (1956): "The clasification of values : A method and illustration". American Anthopologist: New Series, 58, 221-248.
- ALBRECHT, M. (1956): "Does literature reflect common values?". American Sociological Review, 21, 722-9.
- ALDRICH, B. (1977): Toward an operational definition of values: an inquiry into some central issues". U. Miami, Coral Gables FL.
- ALLPORT, G. Y ODBERT, H. (1936): "Trait-names: a psycho-lexical study". Psychological Monographs, 47, n 211.
- ALLPORT, G. (1963): Pattern and Growth in Personality. Holt, Rinehart and Winston, New York.
- ALLPORT, G. (1937): Personality: A Psychological interpretation. Henry Holt, New York.
- ALLPORT, G. VERNON, P. (1933): A study of values. Houghton Mifflin. Boston.
- ANDERSON, N. (1968) : "Likableness ratings of 555 personality-trait words". Journal of Personality and Social Psychology, 9, 272-279.
- ASCH, S. (1952): Social Psychology. Prentice-Hall New York.
- BAIER, K. Y RESCHER, N. (1969): Values and the future. The Free Press, New York.
- BALL-ROKEACH, S.J. (1976): "Values and violence: A test of the subculture of violence thesis". American Sociological Review, 38, 736-749.
- BANDURA, A. (1969): Principles of behavior modification. Holt Rinehart and Winston. New York.
- BARDIS, P. (1977): "Absolute values in a changing universe". Social Science, 52, 84-89.
- BARTON, A. (1962): "Measuring the values of individuals". Religion Educational, 57, 62-97.
- BAUM, R. (1968): "Values and democracy in imperial Germany". Sociol. Inquiry, 38, 179-96.
- BECKER, H. (1950) : Through values to social interpretation. Duke University Press. Durham.
- BELSHAW, C. (1959): "The identification of values in anthropology". American Journal of Sociology, 54, 555-562.

- BENGTSON, V. (1975) : "Generation and family effects in value socialization". American Sociological Review, 40, 358-71.
- BEM, D. (1967): "Self-perception: an alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena". Psychological Review, 74, 183-200.
- BLAKE, J. Y DAVIS, K. (1964) : "Norms, values and sanctions" En R. E. L. Faris: Handbook of Modern Sociology, Rand McNally, Chicago.
- BOCK, P. (1969) : Modern cultural anthropology: an introduction. Knopf, N. York.
- BOETTCHER, B. (1985): "Social class and self-direction a re-examination of Kohn's theory of values". Dissertation Abstracts International, vol. 45 (11-A).
- BRAITHWAITE, V. (1982): "The structure of social values: validation of Rokeach's two-value model". British Journal of Social Psychology, vol 21 (3), 203-211.
- BRAMEL, D. (1968): Dissonance, expectation and the self". En R. P. Abelson et al.: Theories of cognitive consistency: A source Book. Rand McNally, Chicago.
- BRANDT, R. (1961): Value and obligation: Systematic reading in ethics. Harcourt, N. York.
- BREUNLIN, D.; CORNWELL, M. Y CADE, B. (1983): "International trade in family therapy: parallels between societal and therapeutic values". Family therapy collections, vol 6, 91-107.
- BRONOWSKI, J. (1956): Science and human values. Free Press, N. York.
- BRUNER, J. Y POSTMAN, C. (1960) : "Personal values as determinants of perceptual selection". American Psychology, 2, 285-286.
- BURTON, A. (1969): Encounter: the theory and practice of encounter groups. Jossey-Bass, San Francisco.
- CAMPBELL, A. Y HANNAH, T. (1976) : "The role of evaluation apprehension in Rokeach's value change paradigm". The Journal of Social Psychology, 98, 89-95.
- CANTRIL, H. (1965): The pattern of human concerns. Rutgers Univ. Press, New Brunswick, N. J..
- CASTILLEJO, J.L. (1983) : "Valor(es)" en: Diccionario de las Ciencias de la Educación. Santillana, Madrid.
- CATTELL, R. (1950) : "The integration of Psychology with moral values". British Journal of Psychology, 41, 25-34.
- CATTON, W. (1959) : "A theory of value". American Sociological Review, 24, 310-317.
- COCHRANE, R. Y ROKEACH, M. (1970) : "Rokeach's Value Survey: A methodological note". Journal of Experimental Research in Personality, 4, 159-161.

- COLLINS, R. (1975): Conflict Sociology. Academic Press, New York.
- COOLEY, C. H. (1956): Two majors works: social organization and human nature and the social order. Free Press. Glencoe Ill.
- CRAWFORD, TH. Y BOYER, R. (1985): "Salient consequences, cultural values and childbearing intentions". Journal of Applied Social Psychology, vol. 15 (1), 16-30.
- DANIEL, J. M. (1974) : "A test of the validity of two scales on Rockea6h value survey". The Journal of Social Psychology, 94, S. H.
- DEWEY, J. (1939): Theory of Valuation. University of Chicago Press, Chicago.
- DUBY, G. (1977) : "Histoire des systèmes de valeurs". History and Theory. XI, 1.
- DUFFY, P. (1970) : "Value theory: towards conceptual clarification". 172, 187.
- DUKES, W.(1955) : "Psychological studies of values" Psychological Bulletin, 52, 24-50.
- DURA: E. Y GARCES, J. (1987): "Política social y asistencia al paciente oncológico". Primeras Jornadas de Psicología en el Hospital General, Murcia.
- ECKHARDT, W. (1968) : "The values of fascism". Journal of Social Issues, 24, 89-104.
- ECKHARDT, W. (1970) : "Comunist values". Journal of Human Relations, 18, 778-788.
- EISENSTADF, S. (1968) : "Social institutions". En D. L. Sills (ed): International Encyclopedia of the Social Sciences. Vol. 14, 409-429. McMillan y Free Press, N. York.
- ELLIS, A. (1962): Reason and emotion in Psychotherapy. Lyle Stuart, New York.
- ENGLAND, G., OLSEN, K. Y AGARWAL, N. (1981) : A manual of development and research of the Personal Values Questionnaire. University of Minnesota Press, Minneapolis.
- ENGLISH, H. Y ENGLISH, A. (1958) : A comprehensive dictionary of Psychological and Psychoanalytic terms. Langmans Green, N. York.
- ERICKSON, F. (1950): Childhood and Society. Norton, N. York.
- EYSENCK, H.J. (1954): The Psychology of politics. Routledge and Kegan Paul, London.
- EYSENCK, H.J. (1964) : "Actitudes, valores e intereses", En H. J. Eysenck: Psicología de la decisión política. Ariel, Barcelona.

- FALLDING, H. (1965) : "A proposal for the empirical study of values". American Sociological Review, 30, 223-233.
- FEATHER, N. (1971) : "Similarity of value systems as a determinant of educational choice at university level". Australian Journal of Psychology, 23, 201-211.
- FEATHER, N. (1970) : "Educational choice and student attitudes in relation to terminal and instrumental values". Australian Journal of Psychology, 22, 127-144.
- FEATHER, N. (1971) : "Test-retest reliability of individual values and value systems". Australian Psychologist, 6, 181-188.
- FEATHER, N. (1972) : "Value systems and education: the Flinders programme of value research". Australian Journal of Education, 16, 136-149.
- FEATHER, N. (1973) : "Value change among university students". Australian Journal of Psychology, 25, 57-70.
- FEATHER, N. (1975) : Values in education and Society. Free Press, N. York.
- FEATHER, N. (1979) : "Value correlates of conservatism". Journal of Personality and Social Psychology, 37, '9, 1617-1630.
- FEATHER, N. T. (1980) : "Value systems and social interaction: a field study in a newly independent nation". Journal of Applied Social Psychology, vol. 10, 1.
- FARR, R. (1983): "Wilhelm Wundt (1832-1920) and the origins of Psychology as an experimental and social science". The British Journal of Social Psychology, 22,4.
- FESTINGER, L. (1957) : A theory of cognitive dissonance. Row Peterson, Evanston, Ill.
- FLETCHER, J. (1942) : "Science and the problem of human values". Sci. Mon., 54, 259-265.
- FIRTH, R. (1953) : "The study of values by social anthropologist". Man, 53, 146-153.
- FISCHOFF, B., SLOVICK, P. Y LICHTENSTEIN, S. (1980) : "Knowing what you want: measuring labile values" En T. S. Wallsten (ed): Cognitive processes in choice and decision behavior. Hillsdale, N. J., Erlbaum.
- FISHBEIN, M. Y AJZEN, I. (1975): Belief attitudes, intention and behavior: an introduction to theory and research. Addison-Wessley Publ. Co., Massachussets.
- FORSYTH, D. R. (1980) : "A Taxonomy of ethical ideologies". Journal of Personality and Social Psychology, 39,1.

- FOSS, J. (1976) : "A rule of minimal rationality: the logical link between beliefs and values". *Inquiry*, 19, 3, 341-353.
- FOWLES, J. (1977) : "Problem of values in futures research". *Futures*, 9, 4, 303-314.
- GARCES, J. (1983): "Los valores humanos en una minoría marginada: los gitanos". Primer Simposio Nacional sobre Psicopedagogía de la Excepcionalidad, Barcelona.
- GARCES, J. (1985): Sistema de valores en la política autonómica: perfil ideológico de discursos políticos. Tesis Doctoral; Universidad de Valencia.
- GARCES, J. Y DURA, E. (1985) : "Estudio diferencial sobre los valores humanos en una muestra de estudiantes valencianos de BUP". *Revista de Psicología y Pedagogía Aplicadas*, Valencia, (en prensa).
- GARCES, J. (1987): "Valores y conducta política". *Anales de Psicología*, Murcia (en prensa).
- GARCES, J. Y COL. (1988): "Medida y cambio de valores organizacionales". II Congreso Nacional de Psicología Social, Alicante.
- GARZON, A. (1984) : Dimensiones del conocimiento social. Promolibro, Valencia.
- GARZON, A. Y GARCES, J. (1986): "Hacia una conceptualización del valor". En J. Mayor y J.L. Pinillos: *Tratado de Psicología*, tomo VII, Alhambra, Madrid (en prensa).
- GLASSER, W. (1965): *Reality therapy*. Harper & Row, N. York
- GLENN, N. (1980): : "Values, attitudes and beliefs". En O. G. Brim y J. Kagan (eds): *Constancy and change in human development*. Harvard Univ. Press, Cambridge.
- GOLD, J. Y ROBBINS, M. A. (1979) : "Attitudes and values: a further test of the semantic memory model". *The Journal of Social Psychology*, 108, 75-81.
- GOLDSMITH, W. (1953) : "Values and the field of comparative sociology". *American Sociological Review*, 18, 287-293.
- GOLDSTEIN, J. (1959) : "Health and value". En A. H. Maslow (ed): *New knowledge in human values*. N. York, Harper, pp. 178-188.
- GORANSON, R. (1969): "A review of recent literature on Psychological effects of media portrayals of violence". En D.L. Lange et al: *Mass media and violence: a report to the national commission on the causes and prevention of violence*. U.S. Government Printing Office, Washington.
- GORDON, L. (1975) : *The Measurement of Personal values*. Science Research Associates, Chicago.

- GORDON, L. (1972) : "Values as correlates of student attitudes on social issues: a Multi-Nation study" *Journal of Applied Psychology*, 56, 305-311.
- GORDON, L. (1971) : "A typological Assessment of a study of values by Q-methodology". *Journal of Social Psychology*, 86, 55-67.
- GORDON, L. Y KIKUCHI, A. (1974) : *Social Psychology of values: cross-cultural studies*. Kawashima-Shoten Tokyo.
- GORSUCH, R. (1970) : "Rokeach's approach to value systems and social comparison". *Review of Religious Research*, 11, 139-143.
- GOTTLER, J. (1962): *Pedagogía sistemática*. Herder, Barcelona
- GRACE, G. Y GRACE, H. (1952) : "The relationship between verbal and behavioral measures of value". *Jr. Educ. Relig.*, 46, 123-131.
- GRASMICK, H. Y GRASMICK, M. (1978) : "The effect of farm family background on the value orientation of urban residents". *Rural Sociology*, 43, 367-385.
- GREENSTEIN, T. (1976) : "Behavior change through value self-confrontation: a field experiment". *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 2, 254-262.
- GRUBE, J., GREENSTEIN, T., RANKIN, W. Y KEARNEY, K. (1977) : "Behavior change following self-confrontation: A test of the value-mediation hypothesis". *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 212-216.
- HAMRLIN, R. Y SMITH, C. (1965) : "Values, status and professors". *Sociometry*, 59, 183-196.
- HARMAN, M. y SIMON, S. (1973) : "Values". En S. B. Simon y H. Krischenbaum: *Reading in values clasification*. Winston Press, Minneapolis, Minnesota.
- HARTMANN, G. (1938) : "Values as the unifying concept of social sciences". *Journal of Social Psychology*, 10, 563-575.
- HAWLEY, A. (1976) : "Value as a sociological concept". *American Review of Sociology*, 1, 2, 1-5.
- HEIDER, F. (1958) : *The Psychology of interpersonal relations*. Wiley, N. York.
- HENSHEL, A. (1971) : "The relationship between values and behavior: a developmental hypothesis" *Child Development*, 42, 1997-2007.
- HERSKOVITS, M. (1955) : "Cultural relativism and cultural values". En M. J. Herkovits: *Cultural Anthropology*. Knopf. N. York, 348-366.
- HILL, Ch y STULL, D. (1981) : "Sex differences in effects of social and value similarity in same sex friendship". *Journal of Personality and Social Psychology*, 14, 3, 488-502.

- HILLARD, A. (1950) : The forms of values: The extension of a hedonistic axiology. Columbia Univ. Press, N. York.
- HODGKINSON, C. (1971) : "Organizational influence on value systems". Educational Administration Quarterly, 7, 46-55.
- HOFFMAN, M. (1975) : Sex differences in moral internalization and values". Journal of Personality and Social Psychology, 32, 4, 720-729.
- HOGAN, H. Y MOOKHERJEE, H. (1981) : "Values and selected antecedents". The Journal of Social Psychology, 113, 29-35.
- HOLSTI, O. (1968) : "Content analysis": En G. Lindzey y E. Aronson (eds): The handbook of social psychology vol.2. Reading Mass. Addison-Wesley.
- HOLLANDER, C. (1971): Principles and methods of Social Psychology. Oxford University Press, Oxford.
- HOMANT, R. (1969) : "Semantic differential ratings and rank-ordering of values". Educational and Psychological Measurement, 29, 885-889.
- HOMANT, R. Y ROKEACH, M. (1970) : "Value for honesty and cheating behavior". Personality, 1, 153-162
- HORVATH, E. (1972) : Some attributed and actual value differences between homosexual and heterosexual men and women. University of Western Ontario Library, Ontario.
- HUBERT, R. (1968): Traité de Pédagogie Générale. PUF.
- HULL, C. L. (1945) : "Values, valuation and natural-science methodology". Phil. Sci. 11, 125-141.
- HUNT, A. McC. (1935) : "A study of the relative value of certain ideals". Journal of Abnormal and Social Psychology, 30, 222-228.
- HUTCHEON, P. (1972) : "Value theory: towards conceptual classification". British Journal of Sociology, XXIII, 1.
- INGLEHART, R. (1971) : "The silent revolution in Europe: Intergenerational changes in post-industrial societies". The American Political Science Review. 65, 991-1017.
- JONES, E. Y GERARD, H. (1967) : Foundations of Social Psychology. Wiley, N. York.
- JONES, R., SENSENING, J. Y ASHMORE, R. (1978) : "Systems of values and their multidimensional representations". Multivariate Behavioral Research, 13, 3, 255-270.
- JONES, T. (1981) : "Science, technology and human values". Technology and Culture, 22, 2, 598-604.
- KATZ, D. (1960) : "The functional approach to the study of attitudes". Public Opinion Quarterly, 24, 163-204.

- KECSKEMETI, P. (1952) : Meaning, communication and values. Univ. of Chicago Press, Chicago.
- KEHOE, J. (1975) : "Demonstrating the relationship between values and attitudes as a means of changing attitudes". The Alberta Journal of Educational Research, 21, 207-212.
- KELMAN, H. (1958): "Compliance, identification and internalization: three processes of attitude change". Journal of Conflict Resolution, 2, 51-60.
- KERLINGER, F. (1970) : "A social attitude scale: evidence on reliability and validity" Psychological Reports, 26, 379-383.
- KERLINGER, F. (1972) : "The structure and content of social attitude referents: A preliminary study" Educational and Psychological Measurement, 32, 613-630.
- KHAN, S. (1984): "Dogmatism and value orientation: a study towards verification of Rokeach's theory of belief system. Asian Journal of Psychology and Education, vol 14, 1-4.
- KLINEBERG, O., ZAVALLONI, M., LOUIS-GUERIN, C. Y BENBRIKA, J. (1979) : Students, values and politics. Free Press, N. York.
- KLUCKHOHN, R. (1951): "Values and value orientation in the Theory of Action. In T. Parsons and E.A. Shils' (Eds): Toward a General Theory of Action. Harvard University Press, Cambridge.
- KLUCKHOHN R. Y STRODTBECK, F. (1961) : Variations in value orientation. Row Peterson, Evanston Ill.,
- KHAN, S. (1984): "Dogmatism and value orientation: a study towards verification of Rokeach's theory of beliefs system". Asian Journal of Psychology and Education, vol. 14, (1-4).
- KOHN, M. (1959): "Social class and parental values". American Journal of Sociology, 64, 337-351.
- KOSENKO, O. (1983): "The conception of a "self-controlled individual" in an industrial organization (on the materials of foreign investigations)". Psikologicheskii Zhurnal, vol. 14, (3), 158-164.
- LANDES, J. (1976): "Moral value structure of laborers and penitentiary inmates: a research note". Social Forces, 46, 269-274.
- LANG, D. (1987): "Value and commitment: an empirical verification of Hodgkinson's value paradigm as applied to the commitment of individuals to organizations". Dissertation Abstracts International, vol. 47, (7-A).

- LAU, R. R. (1982) : "Origins of health locus of control beliefs". *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 2.
- LAU, R.; HARTMAN, K. Y WARE, J. (1986): "Health as a value: methodological and theoretical considerations". *Health Psychology*, vol 5 (1), 25-43.
- LAVELLE, L. (1951-55) : *Traité des valeurs*. PUF. Paris.
- LENSKI, G. (1966) : *Power and privilege*. Mc Graw Hill, New York.
- LE SENNE, R. (1964): *Obstacle et valeur*. Aubier. Paris.
- LEVINSON, D. (1968): "Conversation and radiation". En E. Sills (ed): *International Encyclopedia of the Social Sciences*. McMillan, New York.
- LEVITIN, T. (1973) : "Values". E. J. P. Robinson y P. R. Shaver (eds): *Measures of Social Psychological Attitudes*. Inst. for Soc. Research. Ann Arbor.
- LINDER, F. (1977) : "Interpersonal Perception of values" *Perceptual & Motor Skills*, 44, 411-416.
- LIPSET, S. (1963) : "The value patterns of democracy: A case study in comparative analysis". *American Sociological Review*, 28, 515-531.
- LOBEL, T. (1982) : "The prediction of behavior from different types of beliefs". *The Journal of Social Psychology*, 118, S. H.
- LONG, S. (1981) : *The Handbook of Political Behavior*. (5 vol) Plenum Press, N. York.
- LOTZ, J. (1938) : *Sein und Wert*. Schöningh, Paderborn.
- LOVEJOY, A. (1950) : "Terminal and adjectival values". *Journal of Philosophy*, 47, 593-608.
- LURIE, W. (1937) : "A study of Spranger's value-types by the method of factor analysis". *Journal of Social Psychology*, 8, 17-37.
- MARIN, R. (1976) : *Valores, objetivos y actitudes en educación*. Mifon. Valladolid.
- MALINOWSKI, B. (1947) : *Freedom and Civilization*. London.
- MANN, L. Y JANIS, I. (1968) : "A follow-up study of the Long-term effects of emotional role playing". *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 339-342.
- MASLOW, A. (1955) : "Deficiency motivation and growth motivation. En M. R. Jones (ed): *Nebraska Symposium on Motivation*. Univ. of Nebraska Press Lincoln. 1-30.
- MASLOW, A. (1959) : *New Knowledge in human values*. Harper & Row Publishers, N. York.

- MASLOW, A. (1959) : "Psychological data and value theory".
En A. H. Maslow (ed): New knowlwdge in human values.
Harper, New York, 119-136.
- McCLELLAND, D. (1955) : "Comments on professor Maslow's
paper". En M. R. Jones (ed): Nebraska Symposium on
Motivation, 31-37.
- McCLELLAND, D. Y WINTER, D. (1969) : Motivating economic
achievement. Free Press, N. York.
- McCLOSKEY, H. (1958) : "Conservation and Personality".
American Political Science Review, 52, 27-45.
- McCONAGHY, M. (1977) : "Typological invalidity in generation
and family effects in value socialization". American
Sociological Review, 42, 369-372.
- McDOUGALL, W. (1926) : An introduction to Social Psychology.
John W. Luce, Boston.
- McGUIRE, W. (1964) : "Inducing resistance to persuasion". En
L. Berkowitz (ed): Advances in Experimental Social
Psychology, vol. 1, Academic Press, New York.
- McGUIRE, W. (1969) : "The nature of attitudes and attitude
change". En G. Lindzey y E. Aronson: The Handbook 'of
Social Psychology, vol. 3, Reading Mass, Addison-Wesley.
- McKINNEY, I. (1975) : "The development of values: A
perceptual interpretation". Journal of Personality and
Social Psychology, 31, 5, 801-807.
- McLAUGHLIN, D. (1965) : "Values in behavioral sciences".
Journal of Religion and Health, 4 258-279.
- MEDDIN, J. (1975) : "Attitudes, values and related
concepts". Sociological Science Quartely, 55, 889-900.
- MEEKER, D. (1971) : "Measuring attitude and value changes in
selected Humanities and human relation programs".
Journal of Research in Music Education, 19, 467-473.
- MEZEI, L. (1974) : "Factorial validity of the Klucklohn and
Strodtkbek value orientation scale". The Journal of
Social Psychology, 92, 145-146.
- MONEY-KRYLE, R. (1944) : "Towards a common aim a
psychoanalytical contribution to ethics". British
Journal Medical Psychology, 20, 105-117.
- MOONEY, R. (1941) : Check list of Ocupational Values.
Columbus Ohio: Bureau of Educational Research, Ohio
State University.
- MOORE, M. (1975) : "Rating v.s. ranking in the Rokeach value
survey: an Israeli comparison". European Journal of
Social Psychology, 5, 405-408.

- MOORE, M. (1976) : "A cross-cultural comparison of value systems". *European Journal of Social Psychology*, 6, 2, 249-254.
- MORENO, J. (1946) : *Psychodrama*. Beacon, New York.
- MORRIS, B. (1968) : Cross-validation of the Gordon SIV". *Perceptual and Motor Skills*, 27, 44-46.
- MORRIS, C. (1949) : "Axiology as the science of preferential behavior". En R. Lepley (ed): *Value: A co-operative inquiry*. Univ. Columbia Press, New York.
- MORRIS, C. (1956) : *Varieties of Human Value*. University Chicago Press, Chicago.
- MORRIS, C. (1956) : "A typology of norms". *American Sociological Review*, 21, 610-613.
- MORRIS, P. (1985): "Three relationship of counseling students' values to their preferences for theoretical orientations". *Dissertation Abstracts International*, vol. 45 (7-A).
- MOSTELLER, F. Y WALLACE, D. (1964) : *Inference and disputed authorship: The federalist*. Reading Mass, Addison-Wesley.
- MUELLER, D. (1974) : "A test of the validity of two scales on Rokeach's Value Survey". *The Journal of Social Psychology*, 94, 289-290.
- MUKERJEE, R. (1949) : *The social Structure of Values*. McMillan, London.
- MULLAHY, P. (1943) : "Values, scientific method and psychoanalysis". *Psychiatry*, 6, 139-146.
- MUNSTERBERG, H. (1908) : *Philosophie der Werte*. Leipzig.
- MURPHY, B. (1947) : *Personality*. Harper, N. York.
- MURRAY, H. (1938) : *Exploration in Personality*. Oxford, New York.
- MAJDER, L. (1982) : *Values and evaluations*. Reunión Internacional sobre Psicología de los valores, Madrid.
- NEWCOMB, T. (1959) : "Individual systems of orientation". En S. Koch: *Psychology: A study of a science*, Vol. 3, McGraw Hill, New York.
- NEIMI, R., ROSS, R. y ALEXANDER, J. (1978) : "The similarity of political values of parents and college-age youths". *Public Opinion Quarterly*, 42, 503-520.
- NOWAK, L. (1974) : "Value, idealization, valuation". *Quality and Quantity*, VIII, 2.
- ORTEGA Y GASSET, J. (1947) : "¿Qué son los valores?". En *Obras Completas*, VI, *Revista de Occidente*, Madrid.

- OSGOOD, C. Y TANNENBAUM, P. (1955) : "The principle of contiguity in the prediction of attitude change". *Psychological Review*, 62, 42-55.
- OSMAN, J. (1974) : "The use of selected value clarifying strategies in health education". *Journal of School Health*, 43, 621-623.
- PAICHELER, G. Y MOSCOVICI, S. (1985): "Conformidad simulada y conversión". En S. Moscovici : *Psicología Social I*. Paidós, Barcelona.
- PARSONS Y SHILS (1951) : "Values, motives and Systems of action". En Parsons Y Shils (Eds.): *Toward a General Theory of Action*. Harper, pp. 247-75.
- PARSONS, T. (1966) : *Societies: evolutionary and comparative perspectives*. Prentice Hall, Englewood Clifts.
- PAZY, A. Y LOMRANZ, J. (1980) : "Value conceptions of American and Israeli Youth". *The Journal of Social Psychology*, 111, 181-187.
- PEAY, M. V. (1980) : "Changes in attitudes and beliefs in two-person interaction situations". *European Journal of Social Psychology*, 10, 4.
- PEPPER, S. (1958): *The sources of value*. University of California Press, Berkeley.
- PELECHANO, V. (1982) : "Reflexiones en torno a "valor" y "refuerzo". Reunión Internacional sobre Psicología de los valores. Madrid.
- PENNER, L., HOMANT, R. Y ROKEACH, M. (1968) : "A comparison of rank-order and paired-comparison methods for measuring value systems". *Perceptual and Motor Skills*, 27, 417-418.
- PINILLOS, J. L. (1982) : "El cambio de los sistemas de valores en las sociedades desarrolladas y en desarrollo". Reunión Internacional sobre Psicología de los valores. Madrid.
- PINILLOS, J. L. (1985) : "Actividad, conciencia y conocimiento". En J. Mayor (ed): *Actividad humana y procesos cognitivos*. Alhambra Universidad, Madrid.
- PITTS, R. (1981) : "Value-group analysis of cultural values in heterogeneous populations". *The Journal of Social Psychology*, 115, 109-124.
- POLIN, R. (1944) : *La creation des valeurs. Recherches sur le fondement de l'objectivité axiologique*. Presses Universitaires de France, Paris.
- PRUITT, D. Y COSENTINO, C. (1975) : "Role of values in the choice shift". *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 4.

- RAGSDALE, E. (1985): "Ethical relativism in Milton Rokeach's theory of value". Dissertation Abstracts International, vol. 46 (6-B).
- RANKIN, W. Y GRUBE, I. (1980) : "A comparison of ranking and rating procedures for value system measurement". European Journal Social Psychology, 10 233-246.
- REICH Y ADCOCK, C. (1976) : Valores, actitudes y cambio de conducta. Continental, México.
- REZSOHAZY, R. (1976) : "Contribution á une théorie des valeurs sociales". Recherches Sociologiques, 7, 3, 243-269.
- RICKERT, H. (1943) : Ciencia cultural y ciencia natural. Espasa Calpe. Madrid.
- RIM, Y. (1966) : "Interpersonal values and risk-taking". Psychologia, 9, 120-124.
- RIM, Y. (1970) : "Values and Attitudes". Personality, 1, 3, 243-250.
- RIM, Y. (1985): "Personality and values revisited". Personality and Individual Differences, vol 6 (6), 779-780.
- ROCHER, G. (1973) : "Los fundamentos ideales y simbólicos de la acción social". En G. Rocher: Introducción a la Sociología General. Herder, Barcelona.
- RODRIGUEZ, A. (1984) : "Contexto, interacción y conocimiento". Boletín de Psicología, n. 1-2.
- ROE, K. (1980) : "Early empathy development in Children and the subsequent internalization of moral values". The Journal of Social Psychology, 110, 147-148.
- ROGERS, C. (1959) : "A theory of therapy, personality and interpersonal relationships, as developed in the client-centered framework". En S. Koch: Psychology: A study of science. McGraw-Hill, N. York. vol. 3.
- ROKEACH, M. (1960) : The open and the closed mind. Basic Books, N. York.
- ROKEACH, M. (1964) : The three Christs of Ypsilanti. Knopf, N. York.
- ROKEACH, M. Y ROTHMAN, G. (1965) : "The principle of belief congruence and the congruity principle as models of cognitive interaction". Psychological Review, 72, 128-142.
- ROKEACH, M. (1968) : "A theory of organization and change in value-attitude systems". Journal of Sociological Issues, 24, 2.
- ROKEACH, M. (1968) : "The nature of attitudes". En E. Sills: International Encyclopedia of Social Sciences. McMillan, N. York.

- ROKEACH, M., HOMANT, R. Y PENNER, L. (1970) : "A value analysis of the disputed Federalist papers". *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 245-250.
- ROKEACH, M. Y COCHRANE, R. (1972) : "Self-confrontation and confrontation with another as determinants of long-term value change". *Journal of Applied Social Psychology*, 2, 283-292.
- ROKEACH, M. (1973) : *The nature of human values*. Free Press, N. York.
- ROKEACH, M. (1976) : *Beliefs, attitudes and values: A theory of organization and change*. Josey-Bass Publish., Washington.
- ROKEACH, M. (1978) : "Value theory and communication research". En D. Nimo (ed): *International Communication Association Yearbook*. (vol. 3).
- ROKEACH, M. (1979) : "Some unresolved issues in theories of beliefs, attitudes and values". *Nebraska Symposium on Motivation*. Nebraska.
- ROKEACH, M. (1979) : *Understanding human values: individual and societal*. Free Press, N. York.
- ROKEACH, M. (1982) : "On the validity of Spragner-based measures of value similarity". *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1, 88-89.
- ROKEACH, S.; ROKEACH, M. Y GRUBE, J. (1984): *The great american values test: influencing behavior and belief through television*. The Free Press, New York.
- ROSENBERG, M. (1957) : *Ocupation and values*. Free Press, Glencoe Ill..
- ROSITER, J. (1968): "Conservatism". In E. Sills (Ed): *International Encyclopedia of the social sciences*. Mcmillan, New York.
- ROTTER, J. (1966) : "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement". *Psychological Monographs*, 609, 1-28.
- ROUS, G. Y LEE, D. (1978) : "Freedom and equality: two values of political orientation". *Journal of Communication*. 45-51.
- SOBRAL, J.; SABUCEDO, J.M. Y VARGAS, P. (1986): "Powerlessness y participación política convencional". *Revista de Psicología Social*, 1, 57-68.
- SCHEIBE, K. E. (1970) : *Beliefs and values*. Holt, New York.
- SCHELER, M. F. (1980) : "Effects of public and private self consciousness on the public expression of personal beliefs". *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 3.

- SCHNEIDER, M. (1977): Ein empirischer Beitrag zur Werttheorie von Rokeach in Bereich politischer Einstellungen und politischen Verhaltens. Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Press.
- SCHUMAN, H. Y JOHNSON, M. P. (1976) : "Attitudes and behavior". Annual Review of Sociology, 2, 161-207.
- SCHWARTZENWELLER, H. (1959) : "Value orientations in educational and occupational choices" . Rural Sociology, 24, 246-256.
- SCOTT, W. (1960) : "International ideology and interpersonal ideology". Public Opinion Quarterly, 24, 419-435.
- SCOTT, W. (1965) : Values and Organization. Rand McNally, Chicago.
- SEGAL, D. Y HIKEL, G. (1970): The spatial distribution of the electoral market. Center for Research on Social Organization. University of Michigan.
- SEOANE, J. (1980) : "Problemas epistemológicos de la Psicología actual". Análisis y Modificación de Conducta, 11-12, 91-108.
- SEOANE, J. (1982) : "Del Procesamiento de información 'al conocimiento social" En I. Delclaux (ed): Psicología cognitiva y procesamiento de información. Pirámide, 1982.
- SEOANE, J. (1982) : "Cambio de valores en Europa". Reunión internacional sobre Psicología de los valores. Madrid.
- SEOANE, J. (1985) : "Conocimiento y representación social". En J. Mayor (ed): Actividad Humana y Procesos Cognitivos. Alhambra Univ. Madrid.
- SERRANO, G. (1982) : "Los valores humanos: un estudio discriminante". Reunión Nacional sobre Intervención psicológica, Murcia.
- SERRANO, G. (1982) : "Los valores en la juventud universitaria" Reunión Nacional sobre Intervención Psicológica. Murcia.
- SERRANO, G. (1984) : "Problemática psicosocial de los valores humanos". Boletín de Psicología, n. 3.
- SERRANO, G. (1985): "Negociación y solución de conflictos". Symposium sobre Actividad Humana y Procesos Cognitivos. Madrid.
- SHAPURIAN, R., HOJAT, M. Y MERENDA, P. (1981) : "Interpersonal values of Iranian high-school and college students". The Journal of Social Psychology, 115, F. H.
- SHERIF, C. Y SHERIF, M. (1968) : Attitude, ego-involvement and change. John Wiley & Sons, Inc. New York.

- SHERMAN, S. Y GORKIN, L. (1980) : "Attitude bolstering when behavior is inconsistent with central attitudes". Journal of Experimental Social Psychology, 16, 4.
- SHOTLAND, R. (1970) : "Behavioral validation of several values from the Rokeach value scale as an index of honesty". Journal of Applied Psychology, 54, 433-435.
- SIK HUNG, N. (1982) : "Choosing between the ranking and rating procedures for the comparison of values across cultures". European Journal of Social Psychology, vol. 12, 169-172.
- SILVERMAN, B. Y COCHRANE, R. (1977) : "Effect of the social context on the principle of belief congruence". Journal of Personality and Social Psychology, 22, 2, 259-268.
- SIMON, S., HOWE, L. Y KIRSCHENBAUM, H. (1972) : Values clasification: A handbook of practical strategies for teachers and students. Holt, N. York.
- SLOMCZINSKI, K., MILLER, J. Y KOHN, M. (1981) : "Stratification, work and values". American Sociological Review, 46, 720-744.
- SMITH, B. (1973) : "Values clasification in drug education: a comparative study". Journal of Drug Education, 3, 4, 369-376.
- SMITH, D. (1968) : "Liberalism". En E. Sills (ed): International Encyclopedia of Social Sciences, McMillan, N. York.
- SMITH, M. (1963) : "Personal values in the study of lives". En R. W. White (ed): The study of lives. Atherton Press, N. York.
- SMITH, M. (1969) : Social Psychology and human values. Aldine, Chicago.
- SMITH, M. (1967) : "Personal values as determinants of a political attitude". Journal of Psychology, 28, 477-486.
- SMITH, M., BRUNER, J. Y WHITE, R. (1956) : Opinions and Personality. Wiley, N. York.
- SMITH, M. B. (1979) : Attitudes, values and selfhood. Nebraska Symposium on Motivation.
- SNYGG, D. (1949) : "The place of Psychology in the development of values". American Psychologist, 4, 212.
- SORENSEN, R. L. (1979) : "Attainment value and type of reinforcement". Journal of Personality and Social Psychology, 34, 6.
- SPATES, J.L. (1983): "The Sociology of values". Annual Review of Sociology, 9, 27-49.
- SPRANGER, E. (1928) : Types of men. Neimeyer Halle.
- SPRANGER, E. (1966) : "Formas de vida". Revista de Occidente, Madrid.

- SRIVASTAVA, R. (1980) : "The anthropological study of value system: a case study of the Mormons of Southern Utah, U.S.A." *The Eastern Anthropologist*, 33, 3, 205-219.
- STAGNER, R. (1948) : *Psychology of Personality*. (2nd ed) McGraw-Hill, N. York.
- STAPLES, C. (1986): "Experimental change in political identity: an extension of Rokeach's belief system theory of personality". *Dissertation Abstracts International*, vol. 46, (12-A).
- STEIN, D. (1966) : "The influence of belief systems on interpersonal preference: a validation study of Rokeach's theory of prejudice". *Psychological Monographs*, 80, n. 616.
- SCHWARTZ, S, Y BILSKY, W. (1987): "Toward a universal psychological structure of human values". *Journal of Personality and social Psychology*, vol. 53 (3), 550-562.
- STAPLES, C. (1986): "Experimental change in political identity: an extension of Rokeach's belief system theory of personality". *Dissertation Abstracts International*, vol. 46 (12-A).
- STEIN, S. (1971) : "The interrelationships among self-esteem personal values and interpersonal values". *Journal of Educational Research*, 64, 448-450.
- STEIN, S. (1972) : "Changes in Personal and Interpersonal values by sex and occupational groups in grades 9 through 12". *Journal of Educational Research*, 66, 135-141.
- STEINENGER, M. Y COLSHER, S. (1980) : "Beliefs about freedom and responsibility". *Journal of Social Psychology*, 110, 143-144.
- STERN, G., STEIN, H. Y BLOOM, B. (1956) : *Methods in Personality Assessment*. Free Press, Glencoe Ill.
- STOETZEL, J. (1982): *¿Qué pensamos los europeos?*. Mapfre, Madrid.
- STRODTBECK, F. (1958) : "Family interaction, values and achievement". En D. C. McClelland et al.: *Talent and Society*. Van Nostrand, N. Jersey.
- SUTHERLAND, S. Y TANNENBAUM, R. (1975) : "Rokeach's value survey in use: an evaluation with criterion attitude scales and party identification". *Canadian Review of Sociology and Anthropology*, 12, 553-564.
- SWANN, W. B. Y READ, S. I. (1981) : "Self-verification processes: how we sustain our self-conception". *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 4.

- TALLMAN, I. Y IHINGER-TALLMAN, M. (1979) : "Values, distributive justice and social change". Annual Sociological Review, 44, 216-245.
- TAPPE, M. (1987): "An application of personal investment theory to community health education interns". Dissertation Abstracts International, vol. 47 (7-A).
- TATE, E. Y MILLER, G. (1971) : "Differences in value systems of persons with varying religious orientations". Journal for the Scientific Study of the Religion, 10, 357-365.
- THOMAS, K. (1975) : "The relationship between attitudes and beliefs; comments on Smith and Clarck's clasification of belief type and predictive value". Journal of Personality and Social Psychology, 32, 4.
- THOMAS, W. Y ZNANIECKI, F. (1958) : The polish peasant in Europe and America. Dover, N. York, 2nd Ed.
- THURSTONE, L. (1931) : "A multiple factor study of vocational interests". Personality Journal, 10, 198, 205.
- THURSTONE, L. (1931) : "The measurement of social attitudes". Journal of Abnormal and Social Psychology, 26, 249-69.
- TITCHENER, E. (1915) : A beginner's psychology. McMillan, N. York.
- TOFFLER, A. (1969) : "Value impact forecaster, a profession of the future". En K. Baier y N. Resercher: Values and Futurs Research. Free Press, N. York, pp. 1-30.
- TOMPKINS, S. (1963) : "Left and right: a basic dimension of ideology and personality". En R. White (ed): The study of lives. Atherton, N. York.
- TOWER, R. B. (1980) : "Parents' self-concepts and preschool children's behavior" . Journal of Personality and Social Psychology, 39, 4.
- TRIANDIS, H. (1979) : "Values, attitudes and interpersonal behavior". Nebraska Symposium on Motivation.
- TURNER, R. (1961) : "Value-conflict in social disorganization". En S. Lipset y N. Smelser (eds): Sociology: The progress of a decade. Prentice Hall, Englewood Cliffs, pp. 522-527.
- VACCARD, J., RICHARD, K. Y BRINBERG, D. (1979) : "Prediction of behavior from beliefs: an extension and test of a subjective probability model". Journal of Personality and Social Psychology, 37, 7.

- VERNON, P. Y ALLPORT, G. (1931) : "A test for personal values". *Journal of Abnormal and Social Psychology* ,26, 233-248.
- VICKERS, G. (1968) : *Value systems and social process*. Basic Books, New York.
- VOGT, E. Y ALBERT, E. (eds) (1966) : *People of Romrock: a study of values in five cultures*. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- VOGT, E. Y ROBERT, J. (1956) : "A comparative study of the role of value in social action in two southwestern communities". *American Sociological Review*, 18, 645-654.
- VON MEINONG, A. (1894) : *Psychologisch-ethische untersuchungen zur Werttheorie*. *Archiv fur systematische Philosophie*, 1.
- WAGONER, T. (1986): "Personalism and values: an analysis of Gordon Allport's concept of value in the development of personality". *Dissertation Abstracts International*, vol. 47, (2-A).
- WARNBERG, C. (1987): "Burnout in psychotherapists with different theoretical orientations and interpersonal values". *Dissertation Abstracts International*, vol. 47 (8-B).
- WASSCHAL, H. (1974) : "Education and the study of values". *Educational studies*, 5, 205-209.
- WEISSKOPF, W. (1959) : "Comment by Walter A. Weisskopf". En Maslow (ed): *New knowledge in human values*, pp. 199-223.
- WILLIAMS, R. (1979) : "Change and stability in values and value systems: a sociological perspective". En M. Rokeach (ed): *Understanding human values: individual and societal*. Free Press, N. York.
- WILLIAMS, R. (1968) : "Values". En E. Sills (ed): *International Encyclopedia of the Social Sciences*. McMillan, N. York, pp. 283-287.
- WILLIAMS, R. Y ALBERT, E. (1968) : "Values". En E. Sills (ed): *International Encyclopedia of Social Sciences*, 283-287.
- WHITE, R. (1951) : *Value analysis: the nature and use of the method*. Glenn Gardner, New Jersey.
- WHITE, R. (ed) (1963) : *The study of lives*. Atherton, N. York, 325-347.
- WILKENING, E. (1954) : "Techniques of assessing farm family values". *Rural Sociology*, 39-49.
- WILSON, W. (1960) : "Extrinsic religious values and prejudice". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 286-288.

- WOODRUFF, A. (1942) : "Personal values and the direction of behavior". School Review, 50, 32-42.
- WOODRUFF, A. Y DIVESTA, F. (1948) : "The relationship between values, concepts and attitudes". Educational and Psychological Measurement, 8, 645-659.
- WHISLER, L. (1934) : "Multiple-factor analysis of generalized attitudes". Journal Social Psychology, 5, 283-297.
- WRIGHT, G. (1963) : The varieties of Goodness. Routledge, N. York.
- WYER, R. et al. (1984) : Handbook of social cognition. Earlbaum. New York.
- YANKELOVICH, D. (1974) : The changing values on campus. Mc Graw-Hill. New York.
- YINGER, M. (1963) : "Research implications of a field view of personality". American Journal Sociology, 68, 580-92.
- ZANNA, MP. ; OLSON, J.M. Y FAZIO, R.H. (1980) : "Attitude-behavior consistency: an individual difference perspective". Journal of Personality and Social Psychology, 38, 3.

ANEXO

"VALUE SURVEY" DE MILTON ROKEACH

LISTA DE VALORES TERMINALES

1. Felicidad (Satisfacción)
2. Autorrespeto (Auto-estima)
3. Tiempo Libre (Una vida agradable y pausada)
4. Salvación (Sentirse salvado en la vida eterna)
5. Seguridad Familiar (Cuidado a los seres queridos)
6. Satisfacción con la tarea realizada (Sentimiento de que mi tarea es útil)
7. Una vida confortable (Una vida próspera)
8. Amistad Verdadera (Relaciones comunicativas)
9. Armonía interna (Libre de conflictos internos)
10. Madurez (Una comprensión madura de la vida)
11. Un mundo en paz (Libre de guerras y conflictos)
12. Igualdad (Hermandad, igualdad de oportunidades)
13. Reconocimiento social (Respeto, admiración)
14. Amor maduro (Intimidad sexual y emocional)
15. Seguridad Nacional (Protección de los ataques)
16. Un mundo de belleza (Belleza natural y artística)
17. Libertad (Independencia, libre elección)
18. Una vida excitante (Una vida activa, estimulante)

LISTA DE VALORES INSTRUMENTALES

1. Valiente (Defender las propias ideas)
2. Educado (Correcto, de buenas maneras)
3. Intelectual (Inteligente, reflexivo)
4. Honrado. (Sincero, verdadero)
5. Obediente (Deferente, respetuoso)
6. Lógico (Consciente, racional)
7. Imaginativo (Atrevido, creativo)
8. Capaz (Competente, efectivo)
9. Alegre (De corazón abierto, gozoso)
10. Autocontrolado (Discreto, autodisciplinado)
11. Capaz de perdonar (Dispuesto a perdonar a otros)
12. Capaz de amar (Afectivo, tierno)
13. Responsable (Fiable, digno de confianza)
14. Independiente (Confianza en sí mismo, autosuficiente)
15. Limpio (Aseado, ordenado)
16. Ambicioso (Buen trabajador, con aspiraciones)
17. Liberal (Abierto de mente)
18. Servicial (Trabaja por el bienestar ajeno)

Jorge Garcés Ferrer, es doctor en Psicología por la Universidad de Valencia y Criminólogo por el Instituto de Criminología de esa misma Universidad. Su formación en el campo de la Psicología Social le ha llevado a escoger el tema de los «Valores Humanos» como principal tema de investigación. Actualmente imparte clases de Psicología en la Escuela Universitaria de Trabajo Social de Valencia.