

Los Valores y la Socialización¹. Sobre las implicaciones prácticas del discurso académico.

M.^a Angeles Molpeceres

Psicóloga. Universitat de València

Augusto Palmonari

Universidad de Bolonia

RESUMEN

Así como las actitudes han sido un tema relativamente constante a lo largo de los años y a través de las diversas modas teóricas en psicología social, los valores son una cuestión que desaparece y reaparece en escena de forma intermitente. Su alto grado de abstracción y su parentesco cercano con la filosofía los hacen difíciles de abordar para una disciplina que se pretende científica. Y, sin embargo, su relevancia social es demasiado grande para soslayarlos durante mucho tiempo; porque los valores son probablemente el mecanismo más sutil de control social: son el instrumento que la sociedad emplea para que sus miembros deseen hacer lo que es socialmente aceptable. Por eso los valores son un concepto indisolublemente unido al proceso de socialización.

Actualmente, los valores vuelven a estar de moda. Tanto en el plano teórico como en el ámbito educativo, ha habido recientemente un buen número

de trabajos importantes sobre valores (cfr. Braithwaite, 1993; Schwartz, 1992, 1993).

Y, sin embargo, uno tiene al revisar la literatura la sensación de que los esfuerzos por conceptualizar y medir el constructo discurren paralelos a las propuestas de intervención o educación en valores, sin que ambas líneas lleguen nunca a encontrarse. Tal vez la nuestra sea la aspiración ingenua del investigador universitario que no puede tolerar que la teoría se desarrolle con independencia de la práctica, o que la psicología discurra al margen de la vida real. Pero creemos que de los trabajos teóricos que la psicología social ha ido realizando sobre los valores se derivan inevitablemente consecuencias prácticas que deben guiar su educación o los programas que se desarrollen para su socialización. Aquí veremos primero qué se conoce acerca de la naturaleza y el funcionamiento de los valores, para pasar luego a las implicaciones educativas que esta conceptualización tiene.

I. - LOS VALORES: UNA CONCEPTUALIZACIÓN DESDE LAS PERSPECTIVAS CLÁSICAS

Rokeach (1973) propuso una definición de los valores como creencias prescriptivas, con un cierto grado de estabilidad, sobre modos de conducta o estados finales de existencia que se consideran deseables. Esta concepción, en consonancia con el paradigma cognitivista centrado en el individuo que aun hoy domina la psicología, ha logrado un cierto consenso en torno a sus componentes fundamentales. La mayoría de los especialistas en el campo estarían hoy en día de acuerdo con una serie de afirmaciones acerca del concepto de valor que vamos a sintetizar aquí en cuatro (cfr. Feather, 1975, 1982, 1986; Triandis, 1975, 1978, 1980; Braithwaite, 1979, 1993; Braithwaite y Law, 1985; Schwartz, 1992, 1993; Schwartz y Bilsky, 1987, 1990).

I.1. - Los valores son representaciones cognitivas de necesidades

Desde un punto de vista funcional -y, para qué negarlo, también funcionalista-, los valores constituyen la representación cognitiva que los individuos tenemos de las necesidades fundamentales para la supervivencia propia y de los grupos a los que pertenece-

mos. Por ejemplo, la exigencia de satisfacción de las necesidades del organismo se transforma a nivel consciente en valores hedónicos de placer que guían la conducta hacia la consumación de funciones orgánicas como la alimentación y la actividad sexual. Por su parte, la necesidad de ajuste mutuo y convivencia armónica de las personas para la supervivencia y el funcionamiento del grupo se representa cognitivamente en valores de conformidad, respeto y restricción de los propios impulsos (Schwartz y Bilsky, 1987). En este sentido, pues, todos los valores son deseables y representan estados adaptativos.

Generalmente los valores se definen como 'concepciones de lo deseable' (Kluckhohn, 1951; Rokeach, 1973; Triandis, 1975; Schwartz, 1992). No son lo meramente deseado, en función del estado del organismo y de las claves situacionales (cfr. Mueller y Wornhoff, 1990, para una distinción). Suponen un proceso de racionalización de las necesidades fundamentales, y por ello tienen un carácter normativo que los hace trascender situaciones y momentos. Pero esa racionalización no es un proceso reflexivo individual, porque con frecuencia la conexión entre los valores y las necesidades que satisfacen no es obvia ni consciente. La funcionalidad de los valores sólo se hace plenamente evidente en el plano social o agregado, y por eso es la sociedad quien se encarga de inculcar prioridades de valor en la forma de exigencias para el desempeño de un rol.

Como consecuencia de ello, los valores tienen una doble función motivacional respecto de la conducta (Feather, 1982):

1. En tanto que expresión de necesidades fundamentales, tienen una función energizante o de impulso a la acción, puesto que la activación de una necesidad y la exigencia de satisfacerla generan un **drive** en el individuo.

2. En tanto que representación cognitiva, tienen una función direccional; operan como un esquema o marco de referencia que guía la percepción, la selección de metas y el curso de la acción (Triandis, 1980).

1.2. - Los valores son elementos muy centrales del sistema de creencias

Para entender esta caracterización estructural de los valores hay que retroceder unos años en la carrera de Rokeach, a sus estudios sobre dogmatismo. Para Rokeach (1960), el sistema de creencias del individuo normal está conformado por un núcleo relativamente pequeño de creencias resistentes al cambio -es decir, duraderas en el tiempo y aplicables a un amplio espectro de objetos y situaciones- y una enorme cantidad de creencias periféricas progresivamente más variables y específicas. El núcleo más central del sistema cognitivo del sujeto está compuesto por las creencias autorreferentes que constituyen la identidad; en torno a éstas, los valores poseen también un considerable grado de abstracción y estabilidad; y las actitudes se sitúan en la periferia de los valores, siendo más susceptibles de transformación y más circunscritas en su aplicación (Rokeach, 1980).

Mientras que los valores son fundamentalmente creencias prescriptivas o normativas, las actitudes constituyen complejas organizaciones de creencias existenciales, evaluativas, prescriptivas y causales en torno a un objeto o secuencia de eventos (Rokeach, 1973, 1980).

Generalmente se ha asumido que la relación entre los valores y las actitudes y otros esquemas cognitivo-motivacionales más específicos es una relación de dependencia funcional: las actitudes son instrumentales para la realización de uno o más valores; o, dicho de otro modo, las prioridades de valor predicen significativamente la adopción

de actitudes específicas (Rokeach, 1973, 1980). Esta observación es consistente con el planteamiento de Katz (1960), que afirma que una de las funciones de las actitudes es la expresión de los valores subyacentes. A estas actitudes de carácter fundamentalmente expresivo se les ha dado el nombre de 'actitudes simbólicas' (Chaiken y Stangor, 1987), y su coherencia con los valores parece bien demostrada.

1.3. - Los valores son prescripciones normativas

Desde un punto de vista fenomenológico, los valores son vivenciados por el sujeto como prescripciones normativas. Los valores son producto de la socialización en determinados roles, constituyen la representación que el sujeto internaliza de las demandas y expectativas sociales y, en esa medida, operan como guías para el desempeño de dichos roles y garantes de su adecuada ejecución. Esta función de control interno de la conducta se hace posible porque, desde un punto de vista subjetivo, los valores tienen un carácter prescriptivo. Este carácter prescriptivo, sin embargo, puede entenderse en un doble sentido: como criterio o marco de referencia evaluativo que determina el juicio que se emite sobre la realidad; y como guía para la selección y realización de objetivos específicos y conductas consistentes con ellos.

Todos los valores son normativos en la primera acepción. Son concepciones amplias de lo deseable y, en consecuencia, funcionan como esquemas cognitivos con los que contrastar la realidad; de ese contraste resulta una evaluación afectiva de las situaciones que nos rodean, los sucesos que acontecen a nuestro alrededor y las conductas que observamos.

Con respecto a la segunda acepción, Rokeach asume que los valores orientan la conducta porque la percepción de disonancia entre nuestros valores y

nuestra conducta genera un sentimiento de insatisfacción con uno mismo que es activador y motiva a cambiar la conducta en la dirección de la meta deseable (cfr. Rokeach y Ball-Rokeach, 1989).

1.4. - Los valores constituyen un conjunto sistémico

Otra de las características de los valores -esencial para comprender el modo en que se adquieren y la forma en que determinan la conducta- es su configuración sistémica. El sistema de valores no está compuesto por un conjunto de categorías relativamente independientes. Los diversos dominios de valor mantienen entre sí relaciones de compatibilidad y conflicto derivadas de nuestra experiencia social. De este modo, los valores constituyen un sistema estructurado e interrelacionado, en el que la importancia que damos a algunos de ellos depende de la prioridad que concedemos a otros.

A pesar de que la concepción de los valores como un sistema de prioridades relativas está muy generalizada (cfr. Rokeach, 1973, 1980; Feather, 1975, 1982; Triandis, 1980; Braithwaite, 1979, 1993; Schwartz, 1992), la mayoría de los autores no han tenido mucho éxito en la descripción de su estructura interna. Los problemas han sido todavía

mayores cuando se ha intentado comprobar la generalidad transcultural de las estructuras encontradas.

Rokeach, que durante muchos años ha sido la máxima autoridad y referencia obligada en este ámbito, no tuvo demasiado éxito en la investigación de la estructura de los sistemas de valores. Él hizo una división 'a priori' de los valores cuya explicitación se encuentra en aquella definición que se ha convertido en el par de líneas más citado de la literatura en este campo:

“Los valores son creencias duraderas de que un modo de conducta o estado final de existencia es personal y/o socialmente preferible a su opuesto” (Rokeach, 1973).

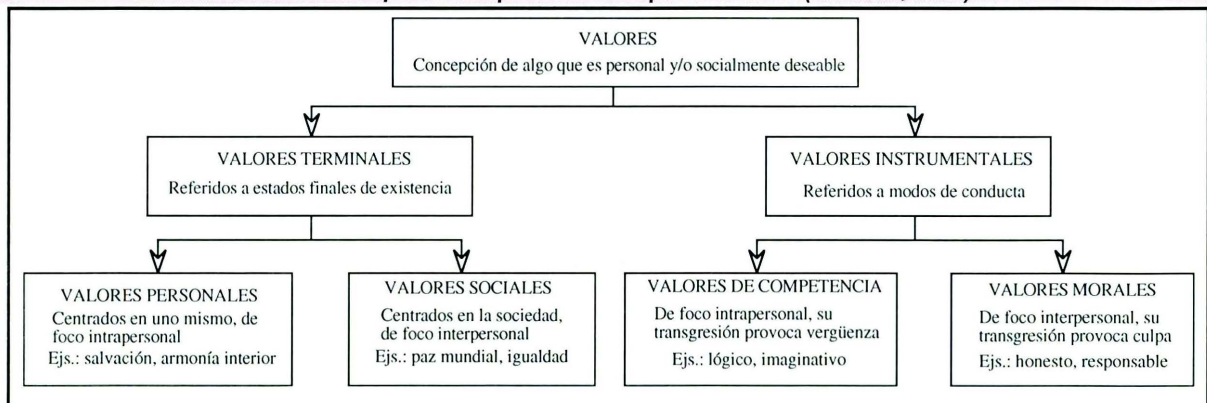
Los valores referidos a estados finales de existencia recibieron el nombre de valores terminales, y los relativos a modos de conducta se denominaron valores instrumentales. La misma terminología revela la relación que se asume entre ambos conjuntos de valores: una relación de dependencia funcional. Para Rokeach, hay determinados estados finales de existencia -como un mundo en paz, la igualdad, la libertad- que se valoran porque satisfacen ciertas necesidades fundamentales. Los

modos de conducta -como ser independiente, educado o curioso- se valoran por su instrumentalidad para la consecución de dichos estados; es decir, un modo de conducta se considera deseable en la medida en que conduce a un determinado estado final valioso. Además, la hipótesis sostiene también que ambos tipos influyen de forma diferente en las actitudes: los valores terminales determinan las actitudes hacia las situaciones y los valores instrumentales las actitudes frente a las secuencias de acción (Rokeach, 1973; Feather, 1975).

Dentro de cada tipo de valores, se puede hacer también una distinción de contenido, según Rokeach: los valores terminales pueden ser individuales o sociales, y los valores instrumentales pueden ser morales o de competencia (ver figura 1).

El modelo es elegante y sencillo, pero hasta hoy permanece sin contrastar empíricamente. Rokeach no consiguió demostrar una relación consistente entre determinados valores instrumentales y determinados valores terminales, y nadie después de él lo ha conseguido tampoco. Por consiguiente, la mayoría de los trabajos más importantes sobre la estructura del sistema de valores son posteriores a él y han requerido generalmente correcciones y ampliaciones de su instrumento de medida (cfr. Braithwaite y Law, 1985; Bond, 1988; Schwartz, 1993).

FIGURA 1. Clasificación 'a priori' de los tipos de valores (Rokeach, 1973)



TEMES D'ESTUDI

1.4.1. - La teoría de valores de Schwartz

Una de las teorías acerca de la estructura del sistema de valores que más popularidad ha alcanzado recientemente es el modelo propuesto por Shalom Schwartz y sus colaboradores (Schwartz y Bilsky, 1987, 1990; Schwartz, 1992). Este autor propone una categorización de los valores basada en dos aspectos fundamentales:

1 Los intereses a los cuales sirven. En tanto que metas u objetivos, los valores deben servir los intereses de alguna persona o grupo. Schwartz y Bilsky (1987, 1990) sugieren que es posible clasificar los valores según sirvan a los intereses del propio sujeto, a los del grupo al que éste pertenece, o a ambos al mismo tiempo. Por ejemplo, el placer es un valor que típicamente satisface los intereses individuales; la obediencia claramente sirve a intereses colectivos; y la seguridad nacional sirve tanto a los intereses del sujeto -puesto que en ella está implicada su propia seguridad- como a los intereses del grupo.

2 El tipo de meta motivacional que expresan. En tanto que representación de necesidades, los valores se derivan de tres exigencias universales de la existencia humana: las necesidades biológicas y orgánicas, los requisitos de una interacción social coordinada y las demandas de supervivencia y funcionamiento de los grupos e instituciones. La clasificación de los valores según la motivación subyacente es, para Schwartz, la distinción crucial de contenido entre éstos.

A partir de los tres requisitos universales, Schwartz dedujo diez dominios o tipos de valor motivacionalmente diferenciados (Schwartz, 1993). Así, por ejemplo, se propuso un tipo de valores de conformidad en base a las exigencias de interacción armónica y de supervivencia grupal: los valores de conformidad son aquéllos que dictan que los sujetos deben restringir los impulsos e inhibir las acciones que pueden dañar a otros.

Se entiende que un valor específico representa un tipo determinado cuando las acciones que expresan el valor

o conducen a su consecución promueven la meta central del tipo. En la tabla 1 se recogen los diez dominios de valores hipotetizados, junto con el tipo de motivación que expresan, los valores que los constituyen y la necesidad básica de la cual se derivan. Schwartz encuentra un apoyo sustancial en la literatura clásica sobre necesidades e interacción humana, así como en la tradición sociológica y antropológica (cfr. Schwartz, 1992).

Además de las propuestas respecto al contenido de los valores, la teoría de Schwartz especifica las relaciones dinámicas entre los tipos de valores. Las acciones que se realizan para conseguir cada tipo de meta tienen consecuencias psicológicas, prácticas y sociales que pueden entrar en conflicto o ser compatibles con la persecución de otros tipos de valores. Es esto lo que da lugar a la estructura de relaciones entre tipos de valor. Para Schwartz, las situaciones de toma de decisiones son particularmente cruciales para el desarrollo y la cristalización de los valores. La gente experimenta los valores como relevantes cuando se enfrenta a elección

TABLA 1. Dominios de valor, items que los representan y necesidades que satisfacen (Schwartz, 1992)

DOMINIO DE VALOR	DESCRIPCIÓN DE LA MOTIVACIÓN	ITEMS QUE LO COMPONEN	NECESIDAD DE LA CUAL SE DERIVA
Autodirección	Pensamiento y acción independientes	Creatividad, curioso, libertad, elegir mis metas, independiente, respeto a mí mismo	Necesidad personal de control del medio. Necesidad interaccional de autonomía e independencia
Estimulación	Excitación, variedad y desafío en la vida	Una vida variada, una vida excitante, audaz	Estimulación para mantener un nivel óptimo de activación
Hedonismo	Placer o gratificación sensorial	Placer, gozar de la vida	Necesidades orgánicas y placer asociado a su satisfacción
Logro	Éxito personal mediante la demostración de competencia	Ambicioso, capaz, triunfador, influyente, inteligente	Competencia para obtener recursos y aprobación social
Poder	Consecución de estatus y prestigio social, y control o dominio sobre personas y recursos	Autoridad, riqueza, poder social, preservar mi imagen pública, reconocimiento social	Necesidad individual de dominio y control. Necesidad institucional de diferenciación de estatus
Seguridad	Seguridad, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones y de uno mismo	Reciprocidad de favores, sano, limpio, sentido de pertenencia, seguridad familiar, orden social, seguridad nacional	Exigencias básicas de supervivencia individual y grupal
Conformidad	Restricción de acciones, inclinaciones e impulsos que podrían dañar a otros y violar expectativas o normas sociales	Obediente, autodisciplina, cortesía, honrar a los padres y mayores	Inhibición de inclinaciones individuales potencialmente disruptivas para el funcionamiento armónico del grupo
Tradicición	Aceptación, compromiso y respeto de las ideas y costumbres que la propia cultura y religión imponen	Respeto por la tradición, distanciamiento, aceptar mi vida, humilde, devoto, moderado	Expresión de la solidaridad y la singularidad grupal
Benevolencia	Preservación y búsqueda del bienestar de aquellos con los que uno está en frecuente contacto personal	Honesto, servicial, leal, responsable, perdón, amistad verdadera, amor maduro, sentido en la vida, una vida espiritual	Necesidad de interacción positiva para promover el bien del grupo. Necesidad de afiliación
Universalismo	Comprensión, tolerancia, aprecio y protección del bienestar de todas las personas y de la naturaleza	Igualdad, justicia social, belleza, paz, unión con la naturaleza, sabiduría, protector del medio ambiente, abierto, armonía interior	Necesidad de supervivencia de sujetos y grupos cuando los recursos de los que depende la vida son escasos y compartidos

nes que tienen implicaciones para la consecución o expresión de éstos. De hecho, Schwartz sostiene que los valores pueden desempeñar un papel secundario en la conducta excepto cuando hay conflicto entre ellos, cuando una conducta tiene consecuencias que promueven uno o más valores, pero se oponen a otros que también apreciamos. Es en presencia del conflicto cuando es probable que los valores se activen, se hagan conscientes y se empleen como principios guía. En ausencia de conflicto de valores, pueden no atraer la atención; las respuestas habituales aprendidas pueden bastar. Por eso estas situaciones son fundamentales para la configuración de un sistema integrado y consciente de prioridades de valor (Schwartz, 1994).

La hipótesis de Schwartz es que hay aspectos universales de la psicología humana y de los sistemas de interacción que hacen que algunas de estas compatibilidades y conflictos entre tipos de valor se encuentren en todas las culturas, y se constituyan en ejes articuladores universales de los sistemas de valores humanos (Schwartz, 1992). Tanto las afinidades como las oposiciones que Schwartz supone universales se recogen en la tabla 2.

Como puede advertirse echando un vistazo a las afinidades, las relaciones entre los diez tipos de valor forman una estructura circular cerrada, en la que

se recorren todos los dominios para volver al punto de partida. Conceptualmente, esta circularidad implica que los valores -aunque hasta ahora nos hayamos referido a ellos como categorías discretas- forman a un nivel más básico un continuo de motivaciones relacionadas. La mejor representación gráfica de esta idea es la de una estructura circular en la que los tipos de valor en conflicto arrancan en direcciones opuestas del centro, y los tipos afines son adyacentes. Esta representación se ofrece en la figura 2.

Si atendemos cuidadosamente al contenido de los tipos representados en el gráfico, se puede considerar, además, que la estructura total de los sistemas de valores se organiza en dos dimensiones básicas. Cada una de ellas -como aparece también en la figura 2- es una oposición polar entre dos tipos de valores de segundo orden:

1 Apertura al cambio versus conservación. La primera dimensión opone un tipo de segundo orden que combina los valores de estimulación y autodirección a otro que contiene los valores de seguridad, conformidad y tradición. Así pues, organiza los valores en función del grado en que éstos motivan a la gente a seguir sus propios intereses emocionales e intelectuales en direcciones inciertas e impredecibles frente al grado en que la motivan a preservar el estatus quo

y la certidumbre que éste proporciona en las relaciones con las personas cercanas, en las instituciones y en las tradiciones.

2 Autobeneficio versus autotranscendencia. La segunda dimensión básica sitúa un tipo de segundo orden que contiene los valores de poder, logro y hedonismo en oposición a otro que combina los valores de universalismo y benevolencia. De este modo, el eje organiza los valores en términos del grado en que motivan a la gente a favorecer sus propios intereses -incluso a expensas de otros- frente al grado en que la motivan a trascender las preocupaciones egoístas y a promover el bienestar de otros, cercanos o distantes, y de la naturaleza.

Schwartz (1992) propone que el hedonismo constituye, desde un punto de vista conceptual, un sector 'bisagra' entre el autobeneficio y la apertura al cambio, porque no comparte la motivación competitiva que expresan los valores de logro y poder y, en contraste con ellos, participa de la motivación por la activación y el desafío que caracteriza a los valores de apertura al cambio.

El procedimiento de verificación de la teoría es sencillo. Una vez recogidos los datos con el cuestionario de valores de Schwartz, cada muestra se somete a un escalamiento multidimensional -con-

TABLA 2. Compatibilidades y conflictos hipotetizados entre tipos de valor (Schwartz, 1992)

COMPATIBILIDADES	ÉNFASIS COMÚN	CONFLICTOS	ÉNFASIS CONTRAPUESTOS
Poder y logro	Estima y superioridad social	Autodirección y estimulación versus conformidad, tradición y seguridad	Pensamiento independiente e inclinación hacia el cambio versus autorrestricción, sumisión y búsqueda de estabilidad
Logro y hedonismo	Autoindulgencia hacia los propios deseos y metas		
Hedonismo y estimulación	Búsqueda de activación afectivamente placentera		
Estimulación y autodirección	Motivación intrínseca de control y apertura al cambio	Universalismo y benevolencia versus logro y poder	Aceptación de los otros como iguales e interés por su bienestar versus búsqueda del propio éxito relativo y dominio de los otros
Autodirección y universalismo	Confianza en el propio juicio y comodidad con la diversidad de la existencia		
Universalismo y benevolencia	Interés prosocial, preocupación por el bienestar de otros y trascendencia de los propios intereses		
Tradicción y conformidad	Autorrestricción y sumisión	Hedonismo versus conformidad y tradición	Indulgencia de los propios deseos versus restricción de impulsos y aceptación de límites impuestos
Conformidad y seguridad	Protección del orden y la armonía en las relaciones		
Seguridad y poder	Reducción de la amenaza de incertidumbres mediante el control de relaciones y recursos		

cretamente el SSA de Guttman-Lingoes-, que arroja una representación gráfica de las correlaciones entre los items en forma de una nube de puntos. Si la teoría es cierta, estas nubes de puntos deberían configurar la estructura hipotetizada, y deberían poderse dibujar líneas de partición que dieran los diez tipos motivacionales previstos, dispuestos en la forma ya descrita. Esto supondría que las relaciones reales entre los items se corresponden con las relaciones teóricamente hipotetizadas, y que la estructura es fenomenológicamente significativa para los sujetos. Esto es precisamente lo que ha sucedido en muchas muestras de diversas culturas, y eso ha permitido a Schwartz hablar de su teoría como 'casi universal'.

2.- IMPLICACIONES PARA LA EDUCACIÓN EN VALORES

Si se acepta la conceptualización de los valores que se acaba de exponer, hay una serie de implicaciones que se derivan de ella, como decíamos al principio de este artículo, y que tienen innegable repercusión en cualquier planteamiento de socialización o educación en valores.

En parte, probablemente es la vergüenza de formular lo obvio lo que ha provocado que estas implicaciones prácticas habitualmente no se expliciten, pero nuestro propósito aquí es arrinconar este tipo de inhibiciones y hacerlo. Por otra parte, también ha contribuido, sin duda, a su falta de explicitación la ausencia de evidencia empírica que sustente la mayoría de las afirmaciones que a partir de ahora vamos a hacer. Estas implicaciones de la conceptualización académica para la socialización de los valores no son tanto hechos comprobados como deducciones lógicas, y con este carácter tentativo han de aceptarse; en cualquier caso, si sirvieran para la investigación o para la polémica, ya habrían satisfecho sobradamente nuestras aspiraciones.

2.1. - Inculcar unos valores supone sacrificar otros

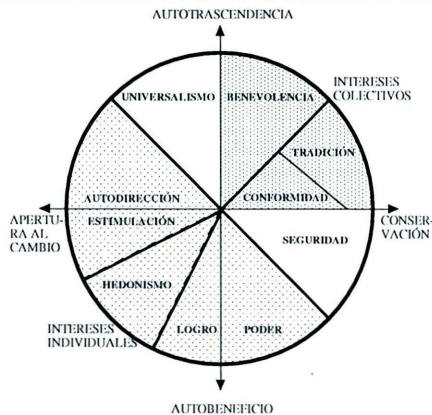
La primera implicación es la más obvia de todas: si los valores guardan relaciones consistentes de compatibilidad y conflicto entre sí, inculcar unos valores supone sacrificar otros. Aunque todos ellos representen estados deseables, no todos pueden lograrse simultáneamente porque la realidad nos obliga a afrontar el conflicto entre metas valiosas. Rokeach (1973) formuló su propia hipótesis sobre la socialización de los valores, según la cual éstos se aprendían aisladamente unos de otros y en una manera absoluta, del tipo de 'todo o nada'. La evidencia empírica que sustenta el modelo de Schwartz, sin embargo, parece contradecir esta afirmación. Si los valores constituyen un continuo de motivaciones interrelacionadas, la adquisición de uno de ellos no puede ser independiente de la prioridad otorgada a cualquier otro elemento del sistema. Educar los valores, desde este punto de vista, es fundamentalmente educar las prioridades, los criterios que orientarán hacia una elección u otra cuando ambas metas deseables no sean compatibles; es educar las preferencias relativas más que la importancia percibida de cada valor en términos absolutos.

En este sentido, es necesario evaluar la coherencia interna de nuestras demandas de socialización; es preciso analizar hasta qué punto el fracaso en la socialización de determinados valores se debe a su incompatibilidad con otras metas en las que se pone el mismo o mayor énfasis. El modelo de Schwartz, por poner un ejemplo, parece indicar que la enorme prioridad simultánea que nuestra sociedad concede a los valores de logro y de benevolencia constituye un planteamiento intrínsecamente contradictorio; al menos en la estructuración de la experiencia social que esa misma sociedad genera, y que hace que ambos tipos de valor tengan consecuencias psicológicas, prácticas y sociales bastante incompatibles.

2.2. - Hay necesidades obvias y necesidades menos obvias

Si asumimos que los valores son la representación de necesidades fundamentales, una de las primeras observaciones que cabe hacer es que no todas las necesidades humanas son igualmente tangibles. Entre las necesidades humanas básicas, hay algunas que el sujeto percibe con mayor grado de evidencia, como exigencias más 'primarias'; éstas tienen una conexión más inmediata y directa con los valores que las representan y estos valores requieren una presión social mínima para su internalización. Otras necesidades no son tan evidentes; los valores que las satisfacen requieren un mayor grado de elaboración cognitiva para su justificación y un esfuerzo deliberado para su socialización.

Por ejemplo, la necesidad de seguridad corresponde al primer extremo y las exigencias universalistas de igualdad y justicia social se encuentran más bien en torno al segundo polo. Para cada uno de nosotros es obvio que nuestra propia seguridad y la de los grupos a los que pertenecemos es imprescindible para la supervivencia y, por consiguiente, es valiosa. Por eso se ha encontrado que los valores de seguridad son valores muy 'primarios', muy poco justificados a nivel racional, muy ligados a determinantes internos y disposiciones personales (Braithwaite, 1979). En cambio, es menos evidente -aunque no por ello menos real- que vivimos en un mundo de interdependencias, en el que compartimos recursos escasos, y que nuestra supervivencia y bienestar requiere también necesariamente el bienestar de otros grupos más allá de los nuestros. En el plano social es claro este juego de dependencias recíprocas -y más en la era de la 'aldea global' y la alarma ecológica-, pero en nuestra vida cotidiana el bienestar de todas las personas y grupos frecuentemente no es una necesidad obvia. Por eso los valores universalistas tienden a articularse de forma mucho más elaborada, en

FIGURA 2. Modelo teórico de Schwartz (1992) de las relaciones entre tipos de valor

complejos sistemas ideológicos con una sólida base de justificación racional, para su socialización eficaz (cfr. Braithwaite, 1979)².

Así pues, debemos prever que encontraremos valores más difíciles de socializar que otros, y que la coherencia entre valores y conducta no será la misma para todos los tipos de valor.

Por otra parte, la relevancia de una determinada necesidad para el sujeto y, por consiguiente, la prioridad que se concede a los valores que la representan, tiene una relación compleja con el grado de satisfacción de la necesidad en cuestión. Hay necesidades que se 'activan' y ganan relevancia cuando la distancia que nos separa del nivel deseado de satisfacción es muy grande; en cambio, cuando dicha distancia se reduce, la necesidad pierde activación funcional. En cambio, hay necesidades cuya satisfacción se sigue persiguiendo incluso -o sobre todo- en presencia de altos niveles de realización de dicha necesidad, puesto que no existe un criterio externo estable cuya consecución las desactive. Maslow (1955) llamaba a las primeras 'necesidades de deficiencia' y a las segundas 'necesidades de crecimiento'; si tuviéramos que emplear una imagen gráfica, diríamos que las primeras son necesidades 'saciables', mientras que las segundas son necesidades 'insaciables'. La seguridad es un

típico ejemplo de necesidad de deficiencia: las situaciones de inseguridad extrema activan inmediatamente su relevancia y las conductas orientadas a satisfacerla; pero cuando se alcanza lo que en la percepción del sujeto es un nivel razonable de seguridad, ésta pierde importancia en la orientación de la conducta. Por el contrario, el logro -por ejemplo- es probablemente una necesidad de crecimiento: cuanto mayor es el nivel de competencia que el sujeto logra, más probable es que se refuerce la importancia de la competencia en la propia vida y ésta cobre fuerza como motivación orientadora de la conducta; no hay límites que demarquen lo que puede considerarse un nivel de competencia razonable, de modo que la activación de la necesidad y el nivel de satisfacción de ésta generan un circuito de retroalimentación que las refuerza mutuamente.

Sobre esta base, Bilsky y Schwartz (1994) formulan una hipótesis interesante, aun cuando su constatación empírica sea débil. Su idea es que los valores que representan necesidades de deficiencia guardan una relación compensatoria con ellas, de modo que la prioridad del valor es mayor cuanto menor es el nivel de satisfacción de la necesidad subyacente; en cambio, la progresiva satisfacción de la necesidad reduce la fuerza de la motivación sub-

yacente y, por tanto, la prioridad del valor que la representa. Por el contrario, los valores que representan necesidades de crecimiento guardan una relación covariante con ellas, de modo que la prioridad del valor es mayor cuanto mayor es el nivel de satisfacción de la necesidad subyacente; los sucesivos niveles de satisfacción de este tipo de necesidades refuerzan la importancia de la motivación subyacente y, por tanto, la prioridad del valor que la representa.

Así pues, será difícil inculcar la importancia de valores de crecimiento en personas cuyos niveles de realización de dicho valor sea muy bajo; la carencia de estimulación y variedad en la vida, o de autonomía -si aceptamos ambas como necesidades de crecimiento- reducirá la importancia de dichos valores. Y por otra parte, será muy difícil también reducir la importancia de los valores de deficiencia cuando el estado carencial sea muy patente: sólo un contexto de seguridad y estabilidad suficientes conseguirán restar protagonismo o prioridad relativa a este tipo de valores; en ausencia de lo que se consideren por parte del sujeto niveles aceptables, los valores de este tipo se mostrarán muy relevantes en la orientación de la conducta.

2.3. - La obligación conductual no puede darse por supuesta

Rokeach decía -como comentábamos antes- que la percepción de disonancia entre nuestros valores y nuestra conducta genera un sentimiento de insatisfacción con uno mismo que es activador y motiva a cambiar la conducta en la dirección de la meta deseable (cfr. Rokeach y Ball-Rokeach, 1989). Pero el sentido de obligación conductual que se deriva de los valores es más problemático que eso. Los numerosos trabajos que han fracasado en la predicción de la conducta a partir de los valores -independientemente de sus inconvenientes metodológicos- parecen

atestiguarlo. Es razonable pensar que no todos los valores son iguales en este aspecto. Hay valores que son prescriptivos del comportamiento, en el sentido de que generan una conducta de aproximación al estado deseado, pero otros no. Los valores son concepciones de lo deseable, pero eso no significa que necesariamente motiven una conducta orientada a su consecución. El modelo de relaciones actitud-conducta de Azjen y Madsen (1986) proporciona una pista interesante sobre la relación entre valores y conducta. Para estos autores, la falta de relación constatada en numerosas investigaciones entre las actitudes y la conducta se debe a que la conducta no sólo depende de la actitud del sujeto. La conducta depende de la combinación de la actitud del sujeto con la norma subjetiva -la percepción que el sujeto tiene de las actitudes de los otros significativos- y la percepción de control conductual. Para que un valor tenga este carácter prescriptivo de la conducta, pues, es preciso que sea percibido como una meta controlable y dependiente del sujeto. Si no se activa el sentido de la responsabilidad personal, los valores no se constituirán en normas conductuales³.

Hay valores que se consideran dependientes del sujeto y controlables. Los valores morales típicos son de esta clase: tendemos a considerar que la honestidad, la servicialidad o la obediencia dependen de la voluntad del sujeto. La transgresión de estos valores provoca sentimientos de culpa. Sobre otros valores, en cambio, tendemos a realizar atribuciones también internas, pero los percibimos como incontrolables: los valores de aptitud son de este tipo. Es decir, consideramos que la ejecución competente depende de las cualidades del sujeto, pero estas cualidades no son modificables a voluntad: la inteligencia o la creatividad, por ejemplo, se consideran como algo dado, que se tiene o no se tiene. Por consiguiente, el fracaso en alcanzar los estándares de competencia socialmente prescritos no suele

provocar culpa, sino vergüenza por la inadecuación personal. Por último, hay otros valores sobre los cuales realizamos típicamente atribuciones externas: consideramos que su realización no depende de nosotros, sino de otros factores ajenos. Con muchos valores socioestructurales nos sucede esto: no concebimos la paz mundial o la seguridad nacional como un estado sobre el que nuestra conducta tenga repercusión alguna. La transgresión de estos valores suele provocar ira si se percibe que se deben a factores controlables por otros; en la medida en que la injusticia o la desigualdad se establezcan y adquieran carácter inmodificable en la percepción del sujeto, dejarán de provocar ira y pasarán a generar resignación.

Cada una de estas emociones tiene consecuencias diferentes para la motivación. Weiner (1985) encontró un considerable volumen de investigación que sugiere que la vergüenza y la resignación provocan retraimiento, abandono e inhibición motivacional, y la ira produce respuestas agresivas. De todas ellas, sólo la culpabilidad favorece la activación motivacional y la conducta de aproximación a la meta no alcanzada. En definitiva, sólo los valores morales son prescriptivos para la conducta en el sentido que Rokeach apuntaba.

Además, hay otra variable que entra a complicar todavía más el panorama. Las atribuciones no son inherentes a la naturaleza del valor, sino que son características de cada cultura. Y así, hay culturas con mayor tendencia a las atribuciones personales e internas que otras. Farr (1991) analiza en estos términos la 'ideología de la responsabilidad individual' de Ichheiser (1949), que parece propia de las sociedades occidentales. Por su parte, otros autores han descrito como 'fatalismo' la tendencia de las culturas latinoamericanas a hacer atribuciones externas para un amplio espectro de situaciones y eventos (Martín-Baró, 1987). En relación a los valores de aptitud, Mugny y sus colaboradores denominan la 'ideología del don' a la tendencia a hacer atribuciones

de incontrolabilidad para la inteligencia, y especifican las condiciones en las que la emergencia de esta representación es más probable (cfr. Mugny y Carugati, 1985; Mugny y Pérez, 1988).

Hay también condiciones socioestructurales e institucionales que pueden favorecer unos estilos de atribución sobre otros. Por ejemplo, la posibilidad de intervención directa del ciudadano individual en las cuestiones colectivas que proporcionan los sistemas democráticos habría de repercutir en una percepción de mayor control personal de las metas de foco socioestructural; y más en la medida en que la tradición política de democracia real y participativa -y no meramente formal y representativa- sea sólida. El carácter de prescripción normativa para la propia conducta de los valores sociales habría de robustecerse en estas condiciones⁴.

En conclusión, es una ingenuidad esperar que la persona que concede prioridad a un determinado valor emprenda conductas orientadas a realizarlo sólo por el hecho de considerarlo importante. Si no se inculca un locus de control interno junto con la importancia del valor en cuestión, es sumamente probable que la valoración de la meta produzca frustración y resignación, con la consiguiente inactividad. Para que alguien que valora la inteligencia o la competencia se esfuerce por desarrollarlas, es preciso que perciba que no son algo innato e inmutable. Para que alguien que valora la justicia emprenda acciones encaminadas a favorecerla, es necesario que experimente que sus acciones individuales tienen repercusión social. De otro modo, en vez de educar personas activas y concienciadas, educaremos personas insatisfechas y frustradas por no poder lograr lo que aprecian y no está a su alcance. Y entonces no vale sorprenderse y clamar por la coherencia.

⁴ Esta investigación se integra en el marco de las Acciones Complementarias de Investigación del Ministerio de Educación y Ciencia: Acciones Integradas España-Italia HI-1; 7A.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

² El trabajo de Braithwaite al que hacemos referencia es una investigación que se planteó para descubrir las interconexiones que los sujetos eran capaces de establecer entre sus valores, y hasta qué punto justificaban unos en función de otros. En él se encontró que los valores de 'armonía internacional e igualdad' - que corresponden a lo que hemos venido llamando exigencias universalistas- constituían un dominio muy articulado y elaborado racionalmente, en el que los sujetos eran capaces de dar cuenta explícita de la relación entre los valores que mantenían. Lo contrario sucedió con los valores de seguridad. Braithwaite (1993) sugiere que los primeros constituyen "una orientación de valor fundamentada en el contenido", mientras que los segundos "deben mucho al estilo cognitivo o a las necesidades no conscientes". Esta hipótesis es congruente con las observaciones de Schwartz (1994, comunicación personal) acerca de los valores universalistas, que podrían constituir un dominio más 'artificial' que otros, en la medida en que no es fácil activar la necesidad que lo fundamenta; por eso sería el tipo de valores que presenta más problemas de inconsistencia con la conducta.

³ La reflexión que sigue a continuación se basa fundamentalmente en la última formulación del modelo de Weiner (1985).

⁴ La tendencia dominante es a describir las atribuciones culturales casi en términos de 'personalidad colectiva'. Sería importante considerar la influencia que ejerce el marco socioestructural concreto de cada sociedad en la configuración de las representaciones colectivas que sustentan los estilos atribucionales. Con ello quiero decir, por ejemplo, que la clásica cita marxista de que 'la religión es el opio del pueblo' merece un análisis psicosocial, porque -incluso en días como éstos en que su autor está tan devaluado- supone una intuición genial sobre el modo en que las instituciones estructuran, y en su caso manipulan, las atribuciones colectivas y la percepción de control de los pueblos. Algún esfuerzo hay ya en esta línea: Martín-Baró (1987), por ejemplo, contempla el fatalismo latinoamericano como una ideología al servicio de los intereses de los poderosos, y analiza el modo en que las instituciones y los sistemas políticos lo vehiculan y refuerzan. Esta perspectiva implica que la determinación cultural de los estilos atribucionales ha de resultar en estilos de atribución distintos dentro de una misma cultura, en función del grupo social de pertenencia. Por ejemplo, la atribución de control y responsabilidad personal sobre los estilos deseables de interacción y las ejecuciones competentes parece asociarse a una ideología conservadora y cercana a la 'ética protestante'. Las clases altas y las personas acordes con la ideología dominante tienden a creer más en la internalidad del control del medio (cfr. Páez et al., 1987, para una discusión). De este modo, la autoatribución de responsabilidad sobre las metas personales, interaccionales y socioestructurales se deriva de una interacción compleja entre las convicciones ideológicas, la posición en la estructura social y el grado de poder asociado a ésta, y la historia personal de éxitos y fracasos. El problema de la obligación moral, desde este punto de vista, rechaza cualquier explicación simplista o uniformizadora.

AJZEN, I. y MADSEN, T.J. (1986): Predicting goal-directed behavior: attitudes, intentions and perceived behavioral control. *Journal of experimental social psychology*, 23, pags 453-470

BILSKY, W. y SCHWARTZ, S.H. (1994): Values and personality. *European journal of personality*, 8, pags 163-181

BOND, M.H. (1988): Finding universal dimensions of individual variation in multicultural studies of values: the Rokeach and Chinese value survey. *Journal of personality and social psychology*, 55 (6), pags 1009-1015

BRAITHWAITE, V. (1979): Exploring value structure: an empirical investigation. Unpublished doctoral dissertation. University of Queensland.

BRAITHWAITE, V. (1993): Beyond Rokeach's equality-freedom model: two dimensional models in a one dimensional world. Manuscrito no publicado. The Australian National University.

BRAITHWAITE, V.A. y LAW, H.G. (1985): Structure of human values: testing the adequacy of the Rokeach Value Survey. *Journal of personality and social psychology*, vol 49, pags 250-263

CHAIKEN, S. y STANGOR, C. (1987): Attitudes and attitude change. *Annual review of psychology*, 38, 575-630.

FARR, R.M. (1991): Individualism as a collective representation. En AEBISCHER, V.; DECONCHY, J.P. y LIPIANSKY, E.M. (eds.): *Idéologies et représentations sociales*. Coussest: DelVal. Pags 129-143.

FEATHER, N.T. (1975): Values in education and society. New York: Free Press.

FEATHER, N.T. (1982): Expectations and actions: expectancy-value models in psychology. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

FEATHER, N.T. (1986): Cross-cultural studies with the Rokeach Value Survey: the Flinders program of research on values. *Australian journal of psychology*, 38 (3), pags 269-283.

ICHHEISER, G. (1949): Misunderstanding in human relations: a study in false social perception. *American journal of sociology*, 55 (monograph supplement), pags 1-72.

KATZ, D. (1960): The functional approach to the study of attitudes. *Public opinion quarterly*, 24, pags 163-204.

KLUCKHOHN, C. (1951): Values and value orientations in the theory of action: an exploration in definition and classification. En PARSONS, T. y SHILS, E. (eds.): *Toward a general theory of action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

MARTÍN-BARÓ, I. (1987): El latino indolente: carácter ideológico del fatalismo latinoamericano. En MONTERO, M. (ed.): *Psicología política latinoamericana*. Caracas: Panapo. Pags 229-268.

MASLOW, A.H. (1955): Deficiency motivation and growth motivation. En M.R. JONES (ed.): *Nebraska symposium on*

motivation, 3, pags 1-30. Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

MUELLER, D.J. y WORNHOFF, S.A. (1990): Distinguishing personal and social values. *Educational and psychological measurement*, 50 (3), pags 691-699.

MUGNY, G. y CARUGATI, F. (1985): L'intelligence au pluriel: les représentations sociales de l'intelligence et son développement. Coussest: DelVal.

MUGNY, G. y PÉREZ, J.A. (1988): Las representaciones sociales de la inteligencia: de la observación a la experimentación. En T. IBÁÑEZ (ed.): *Ideologías de la vida cotidiana*. Barcelona: Sendai. Pags 287-311.

PÁEZ, D. et al. (1987): Pensamiento, individuo y sociedad. Cognición y representación social. Madrid: Fundamentos.

ROKEACH, M. (1960): *The open and closed mind*. New York: Basic Books.

ROKEACH, M. (1973): *The nature of human values*. New York: Free Press.

ROKEACH, M. (1980): Some unresolved issues in theories of beliefs, attitudes and values. En HOWE, H. y PAGE, M. (eds.): *Nebraska Symposium on Motivation*, 1979. Lincoln: University of Nebraska Press.

ROKEACH, M. y BALL-ROKEACH, S.J. (1989): Stability and change in American value priorities, 1968-1981. *American psychologist*, 44 (5), 775-784

SCHWARTZ, S.H. (1992): Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. En M.P. ZANNA (ed.): *Advances in experimental social psychology*, vol 25, pags 1-65. London: Academic Press.

SCHWARTZ, S.H. (1993): Studying human values. Unpublished manuscript. The Hebrew University of Jerusalem.

SCHWARTZ, S.H. (1994): Value priorities and behavior: applying a theory of integrated value systems. Unpublished manuscript. The Hebrew University of Jerusalem.

SCHWARTZ, S.H. y BILSKY, W. (1987): Toward a universal psychological structure of human values. *Journal of personality and social psychology*, vol 53, n 3, pags 550-562

SCHWARTZ, S.H. y BILSKY, W. (1990): Toward a theory of the universal content and structure of values: extensions and cross-cultural replications. *Journal of personality and social psychology*, vol 58, n 5, pags 878-891

TRIANDIS, H.C. (1975): Social psychology and cultural analysis. *Journal for the theory of social behavior*; vol 5, n 1, pags 81-106.

TRIANDIS, H.C. (1978): Some universals of social behavior. *Personality and social psychology bulletin*, 4, pags 1-16.

TRIANDIS, H.C. (1980): Values, attitudes and interpersonal behavior. En HOWE, H. y PAGE, M. (eds.): *Nebraska Symposium on Motivation*, 1979. Lincoln: University of Nebraska Press.

WEINER, B. (1985): An attributional analysis of achievement motivation and emotion. *Psychological review*, 92 (4), pags 548-573.