

COMPORTAMIENTO HUMANO Y VALORES (Determinación y Medición)

Caleb A. López

Resumen

El enfoque sociológico del comportamiento humano (basado en los valores), en contraste con el enfoque biológico (basado en valores genéticos), presenta menos problemas éticos para el investigador al estudiar las causas del comportamiento de las personas. Los valores no deben confundirse con términos similares tales como creencias y actitudes. Los valores, al igual que las actitudes, son creencias, pero difieren en sus niveles de abstracción y connotaciones morales. El reconocimiento de estas diferencias ayuda al investigador a una mejor operacionalización del concepto “valores” y al establecimiento de relaciones causales con el comportamiento humano. Los valores pueden ser determinados y medidos a través de técnicas cuantitativas y cualitativas, lo cual depende de la preferencia del investigador y de los métodos a su disposición.

Palabras Clave: Comportamiento humano, valores, determinación de valores, medición de valores, actitudes.

Abstract

The sociological approach to human behavior (based on values), as contrasted to the biological approach (based on genetics), presents fewer ethical problems to the researcher at the moment of studying causes of people's behavior. Values should not be confused with similar terms such as beliefs and attitudes. Values, like attitudes, are beliefs, but differ in levels of abstraction and moral connotations. Recognition of these differences help the researcher to a better operationalization of the term “values” and the establishment of causal relationships with human behavior. Values can be determined and measured through qualitative and quantitative techniques depending on the researcher's preferences and the methods at hand.

Key Words: Human behavior, values, values assessment, values measurement, attitudes.

Introducción

Existe, en círculos académicos y entre la comunidad venezolana en general, un tema de discusión común: el comportamiento del venezolano. Las opiniones acerca de las causas de este comportamiento generalizado parece ser el punto de controversia. Unos opinan que la conducta actual del venezolano es un asunto genético (la mezcla de tres razas: blanca, india y negra); mientras otros creen que son los valores existentes en la sociedad venezolana actual los causantes del modo de ser de su gente.

Este artículo presenta, a través de un análisis bibliográfico: 1) dos concepciones acerca del comportamiento humano (la concepción biológica y la concepción sociológica, presentada esta última como el marco de referencia para el estudio de los valores como una de las causas de la conducta del ser humano); 2) el significado del término “valores” en relación con otros conceptos similares, tales como “creencias” y “actitudes”; 3) el rol de los valores en el estudio del comportamiento humano; y 4) diferentes métodos para la medición de valores.

La presentación de los cuatro aspectos mencionados en el párrafo anterior tienen como propósito clarificar la relación entre los constructos “valores” y “comportamiento humano”; asimismo proveer un marco conceptual a las personas interesadas en la profundización e investigación sobre este tema.

Comportamiento Humano y Valores

El comportamiento humano es la manifestación de procesos decisorios complejos originados en el interior del individuo. Estos procesos, aunque desarrollados internamente, están condicionados por los ambientes externos en los cuales se encuentran inmersas las personas. A pesar de esta complejidad, los científicos todavía se preguntan e indagan las causas subyacentes del comportamiento humano. Algunas explicaciones relativas a este condicionamiento provienen de los campos de la biología y de la psicología, los cuales enfatizan, respectivamente, las características genéticas o psicológicas del individuo. Otras explicaciones provienen de la sociología, la cual explora las causas del comportamiento humano desde una perspectiva de interacción entre el individuo y la sociedad. Los genes y los valores, como determinantes del comportamiento humano, representan estas dos corrientes de pensamiento; la primera se basa en premisas biológicas, y la segunda en consideraciones sociológicas. Cada una de estas disciplinas científicas tiene sus propios puntos de vista acerca de las causas del comportamiento humano y sobre las maneras de influirlo y cambiarlo.

Enfoque del Comportamiento desde el Punto de Vista Biológico

El enfoque biológico, específicamente la rama de la genética del comportamiento, es el estudio de los organismos a través del análisis de su comportamiento y de su constitución genética (Ehrman & Parson, 1976; Fuller & Simmel, 1986; Monosevitz, Linzey & Thiesse, 1979). El análisis genético describe la arquitectura genética de cada especie, y es usado para estudiar las diferencias individuales en la expresión de un rasgo; en este caso, el comportamiento (New Grolier Multimedia Encyclopedia, 1993). En otras palabras, este tipo de análisis es un método para determinar hasta que punto un rasgo particular de un individuo es influenciado genéticamente.

El trabajo precursor de Sir Francis Galton (1822-1911), condujo a la investigación, en mellizos idénticos, de las conexiones entre el código genético y el comportamiento humano a través de características personales como altura, peso e inteligencia (Vanderberg, 1965). Otros estudios han explorado, por ejemplo, la esquizofrenia como un desorden psicológico hereditario (Campion & Tucker, 1973; Montejó, 1994; Mosher & Feisilver, 1973; Obiols, 1989); también posibles formas de psicosis (Sethi, Dube & Sharma, 1984); y ciertas habilidades humanas (Kruteckij, 1973).

Un enfoque más contemporáneo de este mismo paradigma es sostenido por los proponentes de la sociobiología (Dawkins, 1976; Lopreato, 1984; Trivers, 1985; Wilson, 1975). Esta es una ciencia relativamente nueva que estudia el comportamiento animal y humano a la luz de la biología evolutiva. Como una forma de la ciencia “genética del comportamiento”, la sociobiología está basada en la creencia de que los genes son capaces de influir en el comportamiento y de promover la reproducción de los individuos portadores de esos genes.

Aunque la genética del comportamiento y la sociobiología han demostrado, hasta cierto grado, la importancia de los genes en el comportamiento humano, éstas confrontan dilemas éticos. En muchos casos, estas disciplinas deben contender con serias dudas acerca del carácter ético de la experimentación con la vida humana (Chesterton, 1922; Merton, 1975). Un ejemplo contemporáneo de este debate moral surge de las implicaciones del Proyecto Humano (Genome Human Genome Project). Esta investigación se propone trazar el código genético humano para el año 2000, con el propósito de identificar los millares de genes que componen el genotipo del cuerpo humano, lo cual daría a la ciencia un arma potencial para manipular la genética humana (Wilkie, 1993). Un descubrimiento aún más controvertible en la genética, es la reciente donación de animales a partir de una célula adulta. Este hecho ha sumergido a la ciencia dentro de las profundas aguas del debate social y moral. La donación de una oveja en Escocia y la de un mono en los Estados Unidos, ha puesto en boca de incontables personas alrededor del mundo, la alarmante preguota: ¿Puede clonarse un ser humano? Un “sí” parece ser la respuesta rotunda a esta pregunta. La donación humana es una proeza que puede ser alcanzada en un futuro no muy lejano (Begley, 1977).

El fin último de toda ciencia es su aplicación práctica, por lo que los hallazgos de la genética del comportamiento y de la sociobiología pueden ser usados por los investigadores, como un marco de referencia para derivar maneras de influencia y cambio en el comportamiento humano. Parte, pero no toda, de esta investigación está basada en propósitos humanitarios. La eugenesia, por ejemplo, es: la ciencia que trata con todas las influencias que mejoran las cualidades innatas o la raza, y con todo aquello que desarrolle éstas a su máxima capacidad. La eugenesia incorpora el estudio de las agencias bajo control social que pudieran mejorar o debilitar las cualidades raciales de futuras generaciones. (Kuhl, 1994: 111)

La teoría que combina el estudio del comportamiento con el campo de la eugenesia es la teoría unificadora de la evolución. Los proponentes de la evolución por selección natural de la genética del comportamiento, son los mismos que proponen la eugenesia:

La teoría de Charles Darwin (1859) acerca de la evolución por selección natural, inició la eugenesia moderna como ciencia y como movimiento social. A través de la influencia en la reproducción, las sociedades pueden afectar tanto a dirección como la proporción en las cuales ocurre la genética humana. Sir Francis Galton fue el padre intelectual de la eugenesia moderna; una palabra acuñada en 1883. Como un movimiento social, la eugenesia abarcó todos los esfuerzos para modificar la selección y traer cambios genéticos en una

dirección deseada. Galton sostenía que el propósito de la eugenesia no era el copiado a ciegas, en el cual operaba la selección muchas veces, sino el cambio de selección deliberado en forma humanitaria (New Grolier Multimedia Encyclopedia, 1993)

Algunas personas podrían catalogar a la eugenesia como moralista, si sus propósitos persiguieran el incremento en la reproducción de individuos considerados de valor para la sociedad; otras podrían clasificarla como inmoral, si el propósito fuera la disminución de la reproducción de individuos con serias dificultades genéticas. Un ejemplo del primero sería la AID (Artificial Insemination by Donor) o Inseminación Artificial por Donante (Packard, 1977); ejemplos del segundo serían las esterilizaciones obligatorias y, en casos más dramáticos, el genocidio. En este sentido, la eugenesia es una disciplina inmoral y, por lo tanto, sujeta al debate ético (Kuhl, 1994).

El Enfoque Sociológico del Comportamiento

El estudio de las causas del comportamiento humano desde las perspectivas de la genética del comportamiento y de la sociobiología trae consigo problemas éticos. Una forma diferente para el estudio de las causas del comportamiento humano, así como de las maneras de influirlo y de promover cambios, se encuentra en el estudio de los valores. Las primeras personas que estudiaron la sociología del conocimiento (Durkheim & Mauss, 1969; Mannheim, 1952; Marx & Engels, 1960; Shibutani, 1955) vislumbraron en este campo una disciplina global para la comprensión del comportamiento humano. Esta rama de la sociología se enfoca en el problema de las diferentes explicaciones de eventos, sentimientos, pensamientos y comportamientos a través del uso de métodos científicos. El pensamiento, uno de los objetos de estudio de la sociología del conocimiento, se refiere a toda producción mental (desde creencias folklóricas hasta ciencia positiva); los valores y la ideología son parte de esta última (Mannheim, 1952).

Merton (1968) resume el objeto y alcance de la sociología del conocimiento. Este autor se refiere a los valores —junto con ethos, clima de opinión y tipo de cultura como las bases culturales de la producción mental (pensamiento). El pensamiento es analizado dentro de las esferas de creencias morales, ideologías, ideas, filosofías, creencias religiosas, etc. Es dentro de esta esfera que la sociología del conocimiento ofrece una alternativa, un marco de referencia más apropiado para el estudio de los valores.

Definición de Valores

Los valores, como algo abstracto, menos concreto y exacto que un concepto material (el gene, por ejemplo), necesitan mayor explicación. La palabra valores, un término con un significado definido en las ciencias del comportamiento (psicología, sociología y antropología) desde los años sesenta (Robinson & Wrightsman, 1991), parece carecer de un significado preciso cuando es usada por el común de las personas. En algunos casos, el concepto valores es entendido y usado como sinónimo de creencias, y en otros casos, como sinónimo de actitudes. La imprecisión acerca del significado de valores podría generar problemas de comunicación dentro y fuera del contexto organizacional. Este problema de comunicación pudiera, también, convertirse en un obstáculo para la determinación, estudio y comprensión de los valores como base del comportamiento humano. Por lo tanto, es conveniente dilucidar el concepto valores, haciendo un contraste entre éste y otros términos similares, tales como creencias y actitudes. Esta comparación se basa en: la clase de conceptos a los cuales estas palabras pertenecen

(creencias), las características comunes que hacen estas palabras tan parecidas y las características únicas de cada palabra, que las diferencian entre sí.

Las creencias, la clase de concepto al cual pertenecen también, tanto valores como actitudes, son convicciones mentales; la aceptación de algo como real o verdadero; aquello que se cree (New Illustrated Webster Dictionary, 1992). Runes (1983) se refiere a tres teorías distintas que conllevan la definición de creencias: la teoría afectiva, atribuida a David Hume (1711-1776), la teoría intelectual, adscrita a James Mill (1773-1836), y la teoría volitiva, asignada a William James (1842-1910). Estas teorías dan una visión más amplia al concepto de creencias, al conectarlo con filosofías específicas. Goldenson (1984) se refiere a creencias de un individuo, como un sistema de actitudes semi-organizadas; como opiniones y convicciones que afectan implícitamente el comportamiento; como relaciones entre las personas y sus actitudes hacia la vida. Goldenson también describe creencias dentro de una Matriz de Creencias Valores”, la cual representa una serie de juicios y valores usados por una persona en su relación con el medio ambiente. Estas definiciones enfatizan tres aspectos del concepto creencias: 1) su influencia en el comportamiento de las personas; 2) sus características intrínsecas; y 3) la inclusión de valores y actitudes como partes integrantes de este concepto.

Las actitudes son definidas como pensamientos (Bittel & Ramsey, 1985); creencias y sentimientos (Rokeach, 1973; Stoner, 1984); disposiciones afectivas (Allport, Vernon, & Lindzey, 1960; Corsini, 1987); y como predisposiciones o prontitud para reaccionar a un estímulo (Bruno, 1986; Goldenson, 1984). Estos términos están estrechamente relacionados con las tres características intrínsecas de creencias: intelectual, afectiva y volitiva. Los términos usados anteriormente para definir actitudes podrían ser agrupados en estas tres categorías, respectivamente. Las actitudes, como pensamientos, pudieran ser consideradas como creencias intelectuales o cognoscitivas; las actitudes, como sentimientos y disposiciones afectivas, pudieran ser relacionadas con las creencias afectivas; y las actitudes, como predisposiciones o prontitud para reaccionar, podrían ser incluidas dentro de las creencias volitivas o conductistas. Bruno (1986) arguye que una actitud posee tres atributos: cognoscitivo, emocional y conductista. El atributo cognoscitivo se refiere a la creencia consciente que tiene el individuo hacia el objeto de su actitud. El atributo emocional se refiere a los sentimientos placenteros o desagradables producidos al momento de activarse la actitud. El atributo volitivo o conductista se refiere a las acciones que se dan como respuestas a la actitud. Por lo dicho, las actitudes pueden ser consideradas como creencias con las mismas características intrínsecas de éstas.

Las actitudes están conectadas al comportamiento de las personas. Stone (1994) sugiere que “las actitudes son aspectos perdurables de la personalidad; éstas resultan de las creencias y sentimientos acerca de un objeto en particular o una práctica determinada, junto con tendencias para comportarse de manera positiva o negativa hacia el objeto que origina la actitud” (p. 701). Mas que predisposiciones al comportamiento, Allport y sus colegas (Allport y otros., 1960) consideran las actitudes como algo similar al comportamiento de los individuos, y sugieren que cuando las personas manifiestan una actitud, ya están exhibiendo un comportamiento. Esta concepción de actitud coloca a este concepto muy cerca de un objeto o práctica determinada, tal como es ejemplificado por la frase, “esa persona tiene una actitud negativa hacia la eutanasia.”

Los valores han sido definidos como creencias (Curtis, 1962; Rokeach, 1973); representaciones cognoscitivas de necesidades humanas (Borgatta & Borgatta, 1992); criterios de evaluación (Salazar, 1984); categorías generales (Rodríguez, 1980); metas o estándares (Goldenson, 1984); ideas (Curtis, 1962; Marshall, 1994); atributos individuales (Rokeach, 1968,

1979); juicios morales (Williams & Calás, 1984); modos normativos (Jacob & Flink, 1962), marcos de referencia globales (Padua, 1982); pensamientos, sentimientos y predisposiciones (Bittel, 1985). De nuevo, es posible reducir la confusión que producen las diferentes definiciones de valores, al enmarcarlas dentro de la categoría de creencias o dentro de los tres aspectos característicos de las creencias y actitudes: cognoscitivo, emotivo y volitivo. Estos aspectos son también características propias de los valores (Curtis, 1962; Rodríguez, 1980). Como resultado, los valores, en algunos casos, podrían ser definidos como creencias y, en otros casos, como características cognoscitivas, emocionales o volitivas, lo cual depende del aspecto que un escritor o investigador, en particular, quisiera resaltar.

Los valores, al igual que las actitudes, están conectados al comportamiento de las personas. Los valores tienen una gran influencia en la manera como las personas consideran las cosas (Jacob & Flink, 1962). Ellos llevan a las personas a realizar o a inhibirse de realizar una acción en forma repetitiva y consistente (Raths, y otros, 1978). Los valores son atributos individuales que afectan las actitudes, percepciones, necesidades, motivación y guían las acciones y juicios dentro de una variedad de situaciones (Rokeach, 1967, 1973, 1979).

La perspectiva de la sociología del conocimiento considera los valores no como características innatas de los seres humanos, sino como predisposiciones a reaccionar que han sido aprendidas dentro de las normas y parámetros de una sociedad específica. Los valores y las actitudes son creencias. Como creencias, representan la información que la gente tiene acerca de un objeto. Esta información proviene de un proceso de aprendizaje de toda una vida. Essensfeld (1982) argumenta que los valores tienen su principal fuente de génesis y desarrollo en el sistema informal de educación de una nación específica. En otras palabras, la mayoría de lo que aprenden los niños, no es a través de una vía sistemática o de enseñanza consciente, sino por medio de ejemplos de conducta en el hogar y de modelos de comportamiento exhibidos en los medios de comunicación. Sin embargo, la educación formal desde la primaria hasta la educación universitaria también parece jugar un importante papel en la adquisición, mantenimiento y cambio de valores de una sociedad. Kast y Rosenzweig (1970) opinan que las instituciones educacionales tienen un importante impacto en los valores de las personas.

Las escuelas elementales y secundarias son los principales medios de nuestra sociedad para la transmisión de ideologías y valores a la gente joven. La creciente proporción de personas que asisten a colegios y universidades ha incrementado el impacto de estas instituciones en los sistemas de valores individuales y colectivos. (p. 25)

Los valores y actitudes son, entonces, creencias que las personas aprenden a través de medios institucionales formales e informales.

La mayor diferencia entre actitudes y valores radica en la especificidad o generalidad que tienen en relación con su objeto de interés. De acuerdo a CavalliSforza (1993), "Los valores son criterios internos de evaluación, relativamente generales y durables. Como tales, éstos difieren de otros conceptos, como actitudes.... Las actitudes son específicas en vez de generales" (p3). El punto de vista particular o específico de una persona acerca de lo sagrado de la vida, podría ser usado como una ilustración de esta diferencia: valores bien arraigados acerca de la santidad de la vida podrían llevar a un individuo a desarrollar una actitud firme hacia asuntos específicos como la eutanasia y el aborto.

Otra distinción entre valores y actitudes es la connotación ética asignada, más frecuentemente en términos de conciencia moral, a los valores. Rokeach (1973) se refiere a los valores como estándares morales categóricos que presuponen una relación entre éstos y el

comportamiento. Rokeach arguye que la gente posee sentimientos firmes acerca de sus valores centrales, por lo que pudieran reaccionar con sentimientos y expresiones espontáneas cuando sus valores importantes son confrontados con decisiones morales difíciles. Kohlberg (1976) y Bandura (1986) también hablan del aspecto moral de los valores en sus estudios acerca de las etapas morales y de las preferencias de valores. Secord y Backman (1964) reconocen los aspectos morales de los valores, al decir que los niños a medida que aprenden acerca de los campos físicos y sociales, también adquieren valores relacionados con estándares morales e interacciones con otras personas en aspectos tales como amor, odio, interés de ayuda al prójimo o el causar daño a otros. Entre el público en general es también común usar la expresión “valores morales”, en vez de “actitudes morales”, cuando se refieren a los atributos morales y éticos de una persona, organización o sociedad como un todo. Por lo tanto, cuando los investigadores se refieren a los valores, tarde o temprano tienen que tratar con el aspecto moral o ético de éstos.

Los valores están más organizados que las actitudes. Kluckhohn (1950) ha expresado que los valores están arreglados entre sí de acuerdo a un orden jerárquico. Según esta concepción, una persona puede poseer muchos y distintos valores, pero los conserva dentro de un continuo de importancia relativa. El sistema de valores de una persona es el resultado de la organización jerárquica de éstos de acuerdo a la importancia relativa que tienen para él o ella.

Rokeach (1973) ha provisto una definición de valores muy significativa y conveniente:

Un valor es una creencia perdurable acerca de un modo de conducta específico, o un estado terminal de existencia personal o socialmente preferible a un modo contrario de conducta, o un estado terminal de existencia. Un sistema de valores es una organización perdurable de creencias en relación con modos de conducta o estados de existencia a lo largo de un continuo de importancia relativa. (p5)

Esta definición incluye a mayoría de los elementos de valores presentados anteriormente, y provee un punto de partida para un mejor análisis y operacionalización,

En resumen, los valores y actitudes son términos similares; pero, no son sinónimos. Los valores y actitudes, por un lado, tienen en común su naturaleza ambos pueden ser incluidos en la categoría de creencias. Estos términos comparten las características de creencias (cognoscitivas, emocionales y volitivas) y tienen fuentes comunes de génesis y mantenimiento a través de procesos formales de aprendizaje. Pero por otro, los valores y actitudes difieren en sus niveles de abstracción y en el grado de connotación moral con los que se les relaciona.

Los Valores y el estudio del Comportamiento Humano

Los valores parecen ofrecer un camino más exitoso hacia un mayor entendimiento de las causas del comportamiento humano. Los valores están, definitivamente, conectados al comportamiento humano. Los valores son conceptos susceptibles de ser medidos y cambiados.

La búsqueda de relaciones entre actitudes, valores y comportamiento ha sido el blanco de muchos proyectos de investigación en las ciencias sociales. concernientes a la relación entre actitudes y comportamiento han sido más numerosos que los estudios que investigan las relaciones entre valores y comportamiento. En la opinión de Feather (1992), este descuido relativo puede ser consecuencia de problemas con la conceptualización del término valores y con la medición de su importancia relativa para las personas. Esta negligencia puede ser también el reflejo de dificultades en la construcción de un puente teórico entre valores y los comportamientos visibles de las personas. Los estudios concernientes a la relación entre actitudes y comportamiento han sido más numerosos que los estudios que investigan las

relaciones entre valores y comportamiento. En la opinión de Feather (1992), este descuido relativo puede ser consecuencia de problemas con la conceptualización del término valores y con la medición de su importancia relativa para las personas. Esta negligencia puede ser también el reflejo de dificultades en la construcción de un puente teórico entre valores y los comportamientos visibles de las personas.

En relación con los problemas de conceptualización del término valores y de la medición de su importancia para los individuos, Corsini (1987) arguye que la preferencia de los investigadores para el estudio de actitudes, como determinantes del comportamiento humano, en vez de estar basada en el estudio de valores, lo está en la asunción de que las actitudes (enfocadas en un objetivo o situación específica) incorporan sentimientos acerca del objeto de la actitud, del tipo de comportamiento y del contexto social y temporal en el cual se da el comportamiento. Estas preferencias pueden ser también el resultado de la creencia de que, en situaciones específicas, los valores son sólo marginalmente relevantes para el comportamiento. Esta creencia parece razonable pero, cuando otras características suplementarias como fuerzas cognoscitivas y motivadoras (necesidades, motivos, urgencias, etc.), son añadidas al concepto de valores, si alcance de éste cambia dramáticamente. internamente, los valores son más consistentes y tienen mayor efecto sobre el comportamiento de una persona que las actitudes no ligadas al concepto del "yo". Rokeach (1973, 1979) habla de valores como estándares de "obligación" y "deber," como aspectos centrales al concepto del "yo" y como determinantes de las actitudes y el comportamiento.

Las actitudes y los valores son, ambos, creencias, pero diferentes en términos del grado de proximidad al concepto del "yo." Una actitud se refiere a la organización de varias creencias enfocadas en un objeto o situación específica; un valor es una creencia única sancionada por la costumbre o uso, más cercana al concepto del "yo", y que trasciende de objetos y situaciones específicas. Ambos conceptos constituyen el sistema valor-actitud, el cual se encuentra inmerso dentro de un sistema de creencias más amplio (Robinson, et al., 1991).

A pesar de que los valores se consideran aspectos centrales al concepto del "yo", y de que se les juzga comúnmente como influyentes en el comportamiento humano, la literatura de la psicología sobre la relación valores-comportamiento es menos voluminosa que la literatura enfocada en actitudes como inductores del comportamiento humano (Feather, 1992). Los investigadores interesados en el estudio de la relación valores-comportamiento han tenido dificultades en establecer relaciones causales entre ambas. Sin embargo, Feather (1990) opina que estos problemas son superables y que ya han sido iniciados algunos progresos significativos para vencerlos, especialmente dentro del marco de la teoría de expectativas de valores (Feather, 1992). Esta teoría relaciona el comportamiento de una persona, en una situación dada, con sus expectativas y con la valuación subjetiva de los resultados que pudieran ocurrir como consecuencia de su acción. De esta forma, los resultados potenciales de una acción pueden ser percibidos como atractivos, desagradables o una mezcla de los dos,

Una revisión de la literatura reciente sobre la relación entre valores y comportamiento muestra una amplia variedad de estudios. Las áreas sobresalientes de estos estudios incluyen lo siguiente: comportamiento humano y valores (Feather, 1992, 1995; Lessiter, 1993; Morris, 1995; Zafar, 1995; Zea, 1994); comportamiento del consumidor y valores (Richins & Dawson, 1992; Grunert & Juhl, 1995; Schouten & McAlexander, 1995); ecología y valores (Hanley, Spash & Walker, 1995; Kidder, 1994; McCarty, 1993; Newhouse, 1990; Stern, 1994); negociación (De Dreu & Van Lange, 1995); política (Hurwitz & Peffley, 1992); y salud (Doyle, 1994; Field &

Steinhardt, 1992). Estos estudios recientes reflejan un interés actual de los investigadores en la relación valores/comportamiento humano en distintas áreas del saber.

Medición de Valores

Los valores son susceptibles de ser medidos, pero su medición no escapa del perenne debate metodológico de las ciencias sociales. Burrell y Morgan (1979) presentan dos concepciones intelectuales acerca de la naturaleza de las ciencias sociales — Positivismo Sociológico e Idealismo Alemán. El primer paradigma usa en su estudio de los aspectos humanos, modelos y métodos derivados de las ciencias naturales, tales como la biología (Comte, 1853; Durkheim, 1938; Spencer, 1873) y la física (Pareto, 1934). En este sentido, el Positivismo Sociológico concibe por igual al mundo social y al mundo natural, al usar puntos de vista deterministas de la naturaleza humana y métodos nomotéticos. Babbie (1992) considera la concepción determinista de la naturaleza humana, como la creencia acerca de fuerzas y factores múltiples que inducen a las personas a ser de la forma que son y a actuar de la manera que lo hacen. Estas causas múltiples (la mayoría del tiempo, difíciles de considerar en su diversidad y complejidad) demandan la selección y estudio de unas pocas de ellas. Esto, con el propósito de proveer una explicación parcial de un fenómeno específico sobre las bases de un modelo causal probabilista. Un ejemplo de estas técnicas probabilísticas sería la selección del concepto valores (de entre las muchas posibles causas del comportamiento humano) y el empleo de métodos cuantitativos como un intento para medirlos.

Por otro lado, el Idealismo Alemán asume la realidad como existente en una “idea” y no en la data producto de la percepción sensorial. Este paradigma enfatiza, esencialmente, la naturaleza subjetiva de los aspectos humanos; por esta razón, niega el uso de modelos y técnicas de las ciencias naturales para este campo de estudio.

El Idealismo Alemán también descansa sobre la libre voluntad del ser humano y sobre el uso de métodos idiográficos como base para el análisis social. La libre voluntad proclama la autonomía del ser humano y el libre albedrío, lo cual, a la vez, hace de los individuos los constructores de sus propios destinos y añade complejidad a los modelos y métodos de investigación de las ciencias sociales. La unicidad, complejidad y libre albedrío de los seres humanos demandan explicaciones más complejas en el estudio de un fenómeno particular. Los métodos idiográficos persiguen la comprensión de las acciones de las personas al enumerar, y examinar todas las consideraciones que resultan de una acción o evento en particular (Babbie, 1992). Mientras los métodos nomotéticos investigan IOS determinantes parciales de un fenómeno en particular, los métodos idiográficos buscan examinar sus múltiples causas. Por ejemplo, los métodos idiográficos examinarían no sólo los valores como una causa del comportamiento humano, sino que estudiarían el comportamiento humano como el resultado de múltiples y diversas causas, tales como: sexo, edad, estado civil, clase social, código genético, etc. El Positivismo Sociológico y el Idealismo Alemán representan IOS dos extremos de un *continuum* metodológico para el estudio del fenómeno social.

En el extremo positivista, la medición de valores ha sido realizada a través de métodos y técnicas prestadas de la biología y la física. Judd, Smith, y Kidder (1991), en su libro titulado *Métodos de Investigación en las Relaciones Sociales (Research Methods in Social Relations)*, se refieren a este tipo de medición como experimentos aleatorios, semi-experimentales y de muestreo por encuestas. Estos métodos y técnicas se apoyan, especialmente, en métodos cuantitativos basados en las matemáticas (Hartman, 1967) y estadística (Braithwaite & Scott,

1991). Hartman, llamado el padre de la ciencia moderna del valor, desarrolló un sistema matemático para ordenar los valores de nuestra existencia cotidiana. Braithwaite & Scott (1991) reseñaron 15 de los instrumentos para medir el constructo valores, que se encuentran en el mercado: El Estudio de Valores [The Study of Values] (Aliport, et. al., 1960); La Encuesta de Valores [The Value Survey] (Rokeach, 1967); Los inventarios de Valores de Metas y Modos [The Goal and Mode Values inventories] (Braithwaite & Law, 1985); Formas de Vivir [Ways to Live] (Morris, 1956); Versión Revisada de Formas de Vida [Revised Ways to Live] (Dempsey & Dukes, 1966); Perfil de Valores [Value Profile] (Bales & Cough, 1969); inventario del Rol de la Vida — Escalas de Valores [Life Role inventory — Value Scales] (Fitzsimmons, Macnab, & Casserly, 1985); Concepción de lo Deseable [Conception of the Desirable] (Lorr, Suziedelis, & Tonesk, 1973); Contrucción de Valores Derivados Empíricamente [Empirically Derived Value Constructions] (Gorlow & Noli, 1967); el Cuestionario Este-Oeste [the East-West Questionnaire] (Gilgen & Cho, 1979); Orientaciones de Valores [Value Orientations] (Kluckhohn & Strodtbeck, 1961); Escalas de Valores Personales [Personal Value Scales] (Gordon, 1960); La Escala del Comportamiento Moral [the Moral Behavior Scale] (Crissman, 1942; Retting & Pasarnanick, 1959); y la Escala de Comportamientos Moralmente Debatibles [The Morality Debatable Behaviors Scales] (Harding & Phillips, 1986). Todos los anteriores instrumentos para la medición de valores son métodos cuantitativos que muestran un apego considerable al uso de escalas y cómputos estadísticos.

Handy (1970) manifiesta sus dudas acerca de la legitimidad de medir valores. Este autor manifiesta que, al menos, los valores trascendentales no pueden ser medidos científicamente, ya que no son entidades naturales con un lugar en el espacio y el tiempo. Aún para otros, que consideran los valores como conceptos subjetivos, la medición de valores no puede ser realizada de la misma manera en que se hacen las mediciones del mundo físico. Para Handy, las técnicas nomotéticas, tales como:

escalas, encuestas, cuestionarios, etc., tienen poco significado en la medición de valores no puede ser realizada de la misma manera en que se hacen las mediciones del mundo físico. Para Handy, las técnicas nomotéticas, tales como: escalas, encuestas, cuestionarios, etc., tienen poco significado en la medición de valores, debido a su trivialidad y carencia de validez.

En el extremo idealista, la medición de valores ha sido realizada a través de métodos y técnicas de las ciencias sociales (antropología, psicología, sociología, economía política, etc.). Los seguidores del Idealismo Alemán proponen un método más apropiado para medir los valores — técnicas diográficas (cualitativas) — algo más en línea con la naturaleza de los valores de las personas (Caird, 1987; Lincoln & Guba, 1985; Lamiel, 1981). Patton (1990) presenta algunas aplicaciones prácticas de técnicas idiográficas que pudieran ser útiles en la medida de los valores:

Las aplicaciones prácticas de los métodos cualitativos emergen del poder de la observación, de la apertura a lo que el mundo tiene que enseñar y del análisis inductivo para discernir el sentido de las lecciones que dicta el mundo. . . las aplicaciones prácticas se desarrollan a partir de unas pocas ideas básicas y simples: poner atención, escuchar y observar, -ser abierto, pensar acerca de o que se ha oído y observado, documentar sistemáticamente (la memoria es selectiva y no se puede confiar en ella) y aplicar lo que se aprende. (p. 139)

Babbie (1992) menciona las siguientes técnicas idiográficas: observación participativa, observación directa, estudio de casos, análisis de contenido, análisis de estadísticas existentes,

análisis históricos y comparativos. Algunos ejemplos de intentos para determinar los valores o conceptos similares usando estas técnicas, son los nuevos estudios sobre las prácticas de crianza de niños dentro de familias de bajos recursos económicos en el Distrito de Columbia (Liebow, 1967); las tendencias importantes en la vida americana moderna (Naisbitt, 1982); las opiniones públicas clave en la década de los años sesenta (Funkhouser, 1973); y las diferencias entre valores instrumentales/expresivos y orientaciones (Levin & Spates, 1970). Estos estudios se basan en observaciones, investigación de archivos, análisis históricos y comparativos que enfatizan procedimientos de investigación no reactivos.

Algunos autores e investigadores se sitúan en la mitad de este continuum metodológico para el estudio del fenómeno social, al reconocer y usar tanto las técnicas nomotéticas como las idiográficas. Algunos reconocen la pertinencia de métodos nomotéticos para el estudio de los aspectos sociales pero, también reconocen la actual inclinación hacia el uso de técnicas nomotéticas en la investigación social, especialmente en el estudio de los valores. Braithwaite y Scott (1991) sostienen:

Nuestra inclinación es hacia los procedimientos nomotéticos. Mientras las técnicas idiográficas pueden muy bien proveer nuevos conocimientos de la naturaleza de los valores. . (ellas) descansan sobre la asunción de que mientras, los investigadores refinan, consoliden y empaten más las medidas probabilísticas disponibles. más rápido tendremos una fuerte base empírica para la comprensión de los valores humanos. (p. 670)

Otros parecen no tener ninguna dificultad en usar ambas técnicas. Patton (1990) dice: Debido a que los métodos cuantitativos y cualitativos llevan consigo diferentes fortalezas y debilidades, éstos constituyen estrategias alternativas, no excluyentes, para la investigación. Por ende, tanto data cualitativa como cuantitativa puede ser recolectada en el mismo estudio (p. 14). Este autor añade: Yo prefiero el pragmatismo de ser leal a un solo lado del paradigma y no reemplazar un paradigma limitado con otro diferente pero, también limitado” (p. 38). Como puede observarse claramente, el principal problema en esta discusión no es la posibilidad o imposibilidad de medir los valores, sino el proceso usado para medirlos.

Una de las primeras metodologías para la medición del sistema de valores fue el Cuestionario de Valores Personales de England [Personal Value Questionnaire] (1967), Entre las bases del Personal Value Questionnaire (PVQ) de England, está el estudio de Osgood acerca del diferencial semántico. De acuerdo a Osgood, Suci y Tannenbaum (1957), la introducción del concepto de diferencial semántico fue un intento para medir el significado (un rasgo no material) a través de métodos objetivos (escalas). Esta concepción tiene los siguientes postulados:

1. Las palabras representan cosas. Las palabras producen en los organismos humanos una réplica del comportamiento real hacia esas cosas como un proceso de mediación.
2. El significado se define como el proceso de mediación entre lo que representan las cosas y las palabras que las identifican.
3. La acción de medir el diferencial semántico se relaciona con el funcionamiento de los procesos de representación en el comportamiento del lenguaje por lo que puede servir como un indicador de estos procesos (significado).
4. El significado, tal como es medido por el diferencial semántico, debería predecir un comportamiento probable.

En referencia a la medición de actitudes, Osgood y sus colaboradores (1957) señalan que las actitudes pueden ser evocadas por señales perceptivas o por signos lingüísticos; que las actitudes son predisposiciones para responder valorativamente a esas señales, y que estas

predisposiciones pueden ubicarse cualquier punto de las escalas de medición, desde “extremadamente favorable,” “neutral,” hasta “extremadamente desfavorable.” Por lo tanto, las predisposiciones valorativas pueden ser medidas con una escala bipolar de adjetivos, tales como bueno-malo, justo-injusto, valorable-invalorable, para determinar el significado que un concepto específico tiene para una persona. Osgood y otros (1957) consideraron este procedimiento como válido y veraz, al señalar:

“...que el punto de localización de la dimensión valorativa del diferencial semántico es un índice fehaciente y válido de una actitud (cuando se determina por la correlación de ésta con otro criterio), por lo que se convierte necesariamente en una escala de actitud generalizable. Tenemos algo de evidencia de validez, y se está obteniendo mucho más. La veracidad del diferencial, particularmente las dimensiones valorativas, es razonablemente alta, y alcanzan resultados entre .80 y .90 en la data disponible. (p. 301)

Esta evidencia sugeriría que el método para medir el diferencial semántico provee una expresión cuantitativa del significado de un concepto para un individuo y una forma para a determinación de rasgos inmateriales, tales como actitudes, valores y creencias.

Conclusión

En conclusión, podría decirse que el enfoque sociológico del comportamiento humano (basado en los valores), en contraste con el enfoque biológico (basado en valores genéticos), presenta menos problemas éticos para el investigador al estudiar las causas del comportamiento de las personas. Los valores, a su vez, no deben confundirse con términos similares como creencias y actitudes. Los valores, al igual que las actitudes, son creencias, pero difieren en sus niveles de abstracción y connotaciones morales. El reconocimiento de estas diferencias ayudan al investigador a una mejor operacionalización del concepto “valores” y al establecimiento de relaciones causales con el comportamiento humano. Los valores pueden ser determinados y medidos a través de técnicas cuantitativas y cualitativas, lo cual depende de la preferencia del investigador y de los métodos a su disposición.

BIBLIOGRAFÍA

- Allport, G. W., Vernon, P. E., & Lindzey, G. (1960). *A study of values*. Boston: Houghton Mifflin.
- Babbie, E. (1992). *The practice of social research*. Belmont, CA.: Wadsworth Publishing Company.
- Bales, R., & Couch, A. (1969). The value profile: A factor analytic study of value statements. *Sociological Inquiry*, 39, 3-17.
- Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Begley, S. (1997, March 11). Little lamb, who made thee? *Newsweek*, p. 62+.
- Bittel, L. R., & Ramsey, J. E. (Eds.). (1985). *Handbook for professional managers*. New York: McGraw Hill.
- Borgatta, E. F., & Borgatta, M. L. (Eds.). (1992). *Encyclopedia of sociology*. New York: MacMillan Publishing Company.
- Braithwaite, V. A., & Law, H. G. (1985). Structure of human values: Testing the adequacy of Rokeach's value survey. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 250-263.

- Braithwaite, V. A., & Scott, W. A. (1991). Values. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L.S. Wrightsman, (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes*. San Diego, CA: Academic Press, Inc.
- Bruno, F. J. (1986). *Dictionayf key words iri psvchology*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Burreil, G., & Morgan, G. (1979), *Sociological paradigms and organisational jyis*. London: Heinernann.
- Caird, H. D. (1987). *Measuring personal values: An approach te the study of individuals*. Unpublished doctoral dissertation, University of of Queensland.
- Campion, E., & Tucker, G. (1973). A note on twin studies, schizophrenia, and neurological irnpairment. *Archives of General Psychiatry*, 29(4), 460-464.
- Cavalli-Sforza, L. (1993). How are values transmitted? In M. Hechter, L. Nadel, & R. Michod (Eds.), *The origin of values* (pp. 305-317). New York: Aldine de Gruyter.
- Chesterton, C. K. (1922). *Euqenics and other eviis*. New York: Cassel and Company, Limited.
- Comte, A. (1853). *The positivist philosophy* (H. Martineau, Trans.). London: Chapman.
- Corsini, R. (Ed.). (1987). *Concise encyciopedia of psychoiogy*. New York: John Wiley & Sons.
- Crissrnan, P. (1942). Temporal changes and sexual difference in moral judgements. *Journai of Social Psychology*, 16, 29-38.
- Curtis, J. (1962). *Psicología social [Social psychoiogy]*. Madrid: Grijalbo.
- Dawkins, R. (1978). *The selfish gene*. New York: Oxford University Press.
- De Dreu, C. K., & Van Lange, P. A. M. (1995). The impact of social value orientation en negotiator cognition and behavior. *Personality & Social Psychology BULletin*, n21(11), 1178—1188. examination and revision of Morris Paths of Life”. *Educational and Psychological Measurement*, 871-882.
- Doyle, E. I. (1994). Recognizing the value-health behavior connection: What I do and why do it. *Journal of Health Education*, 25(2), 116
- Durkheim, E. (1938). *The rules of sociological method*. Glencoe, IL: Free Press. Ehrman, L., & Parsons, P. A. (1976). *The genetics of behavior*. Sunderland, MA: Sinauer Associates
- England, G. (1967, March 1). Personal value system of American managers. *Academy of Management*, 10, 53-68.
- Essenfeld, S. (1982). *La cara oculta del desarrollo [The hidden face of development]*. Caracas: Editorial Ateneo de Caracas.
- Feather, N. (1990). Bridging the gap between values and actions: Recent applications of the expectancy-value model. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of Social Behavior*, (pp. 151-192). New York: Guilford Press.
- Feather, N. (1992). Values, valences, expectations, and actions. *Journal of Social Issues*, 48(2),-109-124.
- Feather, N. (1995). Values, valences, and choice: The influence of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1135-1151.
- Feather, N. (Ed.). (1982). *Expectations and actions: Expectancy-value models in psychology*. Hillsdale, NJ: Earbaum.

- Field, L. K., & Steinhardt, M. A. (1992). The relationship of internally directed behavior to self-esteem, and expectancy values for exercise. *American Journal of Health Promotion*, 7(1), 21-27
- Fitzsimmons, G., Macnab, D., & Casserly, C. (1985). Technical manual for the life roles inventory values scale and the salience inventor', '. Edmonton, Alberta: PsiCan Consulting Limited.
- Fuller, J. L., & Simmel, E. L. (Eds.). (1981). *Perspectives in behavior genetics*. Mahwah, NJ: L. Erlbaum Associates.
- Funkhouser, G. R. (1973). The issues of the sixties: An exploratory study. *Public Quarterly*, 37, 62-75.
- Gilgen, A. R., & Cho, J. H. (1979). Performance of Eastern- and Western-oriented college students on the Value Survey and Ways of Life Scale. *Psychological Reports*, 45, 263-268.
- Goldenson, R. M. (Ed.). (1984). *Longman dictionary of psychology and psychiatry*. New York: Longman.
- Gordon, L. V. (1960). *Survey of interpersonal values*. Chicago: Science Research Associates.
- Gorlow, L., & NoII, G. A. (1967). A study of empirically derived values. *Journal of Social Psychology*, 73, 261-269.
- Grunert, S., & Juhl, L.J. (1995). Values, environmental attitudes, and buying of organic foods. *Journal of Economic Psychology*, 16(1), 39-62.
- Handy, R. (1970). *The measurement of values*. St. Louis, MO: Warren H. Green.
- Hanley, N., Spash, C. L., & Walker, L. (1996). Problems in valuing the benefits of biodiversity protection. *Environmental & Resources Economics*, 5(3), 249-272.
- Harding, S., & Phillips, D. (1986). *Contrasting values in Western Europe: diversity and change*. London: Macmillan.
- Hartman, R. S. (1967). *The structure of value: Foundations of scientific axiology*. Carbondale, IL: Southern Illinois University Press.
- Hurwitz, J., & Peffley, M. (1992). Traditional versus social values as antecedents of racial stereotyping and policy conservatism. *Political Behavior*, 14(4), 395- 422.
- Jacob, P., & Flink, J. (1962, May). Values and their function in decision making. *The American Behavioral Scientist*, Supplement no. 9, 22.
- Judd, C. M., Smith, E. S., & Kidder, L. H. (1991). *Research methods in social relations*. Chicago: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Kast, E., & Rosenzweig, J. (1970). *Organization and management: A systems and contingency approach* (Fourth ed.). New York: McGraw-Hill Publishing Company.
- Kidder, R. M. (1994). *Shared values for a trouble world: Conversations with men and women of conscience*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Kluckhohn, F. R., & Strodtbeck, F. (1961). *Variations in value orientations*. Evanston, III: Row, Peterson.
- Kohlberg, L. (1976). Moral stages and moralization: The cognitive developmental approach. In T. Lickona (Ed.), *Moral development and behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, Inc.
- Kruteckij, V. A. (1973). The question of forming and developing abilities. *Jednotna Skola*, 25(10), 927-941.
- .Kuhl, 5. (1994). *The Nazi connection: Eugenics, American racism, and German national socialism*. New York: Oxford University Press.

- Dempsey, P., & Dukes, W. (1966). Judging complex value stimuli: An Lamiel, J. T. (1981). Towards an idiotic psychology of personality. *American Psychologist*, 36, 276-289.
- Lessiter, M. J. (1993). Will: Values, ideas and behavior. *Modern Casting*, 83(5), 32.
- Levin, J., & Spates, J. (1970). Hippie values: An analysis of the underground press. *Youth and Society*, 2, 59-72.
- Liebow, E. (1967). *Tally's corner*. Boston: Little, Brown.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Lopreato, J. (1984). *Human nature and biocultural evolution*. Chicago, IL: Allen & Unwin.
- Lorr, M., Suziedelis, A., & Tonesk, X. (1973). The structure of values: Conceptions of the desirable. *Journal of Research in Personality*, 7, 137-147.
- Mannheim (1949). *Ideology and utopia*. New York: Harcourt, Brace and Company.
- Marshall, G. (Ed.). (1994). *The concise Oxford dictionary of sociology*. Oxford: Oxford University Press.
- Marx, K., & Engels, F. (1960). *The German ideology*. New York: International Publishers.
- McCarty, J. A. (1993). The recycling of solid wastes: Personal values, value orientations, and attitudes about recycling as antecedents of recycling behavior. *Journal of Business Research*, 30(1), 53-62.
- Merton, R. (1968). *Social theory and social structure*. New York: The Free Press.
- Merton, T. (1985). *Love and living*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers.
- Monosevitz, M., Linzey, G., & Thiessen, D.D. (1979). *Behavioral genetics: Method and research*. Paramus, NJ: Appleton Century Crofts.
- Montejo, P. (1994). HLA y esquizofrenia [HLA and schizophrenia]. *Psiquis, Revista de Psiquiatría*, 15(6), 42-52.
- Morris, C. W. (1956). *Paths of life*. New York: Braziller.
- Morris, M. S. (1995). Lived experiences, values, and behavior of effective nurse faculty. *Journal of Professional Nursing*, 11(5), 290-298.
- Mosher, L. R., & Feinsilver, D. (1973). Current studies in schizophrenia. *International Journal of Psychiatry*, 11(1), 7-52.
- Naisbitt, J. (1982). *Megatrends: Ten new directions transforming our lives*. New York: Warner Books.
- New illustrated Webster's dictionary of the English language. (1992). New York: Pamco Publishing Company, Inc.
- Newhouse, N. (1990). Implications of attitude and behavior research for environmental conservation. *The Journal of Environmental Education*, 22(1), 26-32.
- Obiols, J. E. (1989). High risk for schizophrenia studies: Evaluation and review. *Revista de Psiquiatría de la Facultad de Medicina de Barcelona*, 16(4), 203-212.
- Osgood, E. C., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Packard, y. O. (1977). *The people shapers*. Boston: Little, Brown.
- Padua, J. (1979). *Técnicas de Investigación aplicadas a las ciencias sociales* [search techniques applied to social sciences]. Mexico: Fondo Cultural Económico.
- Pareto, y. (1934). *An introduction to Pareto, his sociology*. New York: Alfred Knopf.
- Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods*. London: Sage Publications.

Raths, L. E., Harmin, M., & Simon, S. B. (1978). *Values and teaching: Working with values in the classroom*. Columbus, OH: C. E. Merrill Publishing Co.

Retting, S., & Pasamanick, S. (1959). Changes in moral values among college students: A factorial study. *American Sociological Review*, 24, 856-863.

Richins, M. L., & Dawson, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *The Journal of Consumer Research*, 19(3), 303-316.

Robinson, J. P., Shaver, P. R., & Wrightsman, L. S. (Eds.). (1991). *Measures of personality and social psychological attitudes*. San Diego: Academic Press.

Rodriguez, A. (1980). *Psicología social [Social psychology]*. Mexico: Editorial Trillas.

Rokeach, M. (1967). *Value survey*. Sunnyvale, CA: Halgren Tests.

Rokeach, M. (1968). *Beliefs, attitudes and values*. San Francisco: Jossey-Bass.

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

Rokeach, M. (1979). From individual to institutional values: With special reference to the values of science. In M. Rokeach (Ed.), *Understanding human values*: Runes, D. D. (Ed.). (1983). *Dictionary of philosophy*. New York: Philosophical Library.

Salazar, J. (1979). Creencias, actitudes nacionales e ideología dependiente [National beliefs, attitudes, and dependent ideology]. In XVII Congreso Interamericano de Psicología, Lima, Perú:

Schouten, J. W., & McAlexander, J. (1995). Subcultures of consumption: An ethnography of the new bikers. *The Journal of Consumer Research*, 22(1), 43-61.

Secord, P. F., & Backman, C. W. (1964). Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. *Sociometry*, 27, 115-127.

Sethi, B. B., Dube, S., & Sharma, M. (1984). Markers in psychoses: Studies from India. *Journal of Psychiatric Research*, 18(4), 361-372.

Shibutani, T. (1955). Reference groups as perspectives. *American Journal of Sociology*, 61, 562-569.

Spencer, H. (1873). *The study of sociology*. London: Kegan Paul and Tench.

Stern, P. C. (1994, Fall). The value basis of environmental concern. *Journal of Social Issues*, 50(3) 65-84.

Stoner, J. (1984). *Administración [Administration]*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana.

The new Grolier multimedia encyclopedia. (1993). Macintosh.

Trivers, R. (1985). *Social evolution*. Menlo, CA.: Benjamin/Cummings.

Vanderberg, S. G. (1965). *Methods and goals in human behavioral genetics*. New York: Academic Press.

Wilkie, T. (1993). *Perilous knowledge: The human genome project and its implications*. Berkeley: University of California Press.

Villiams, C., & Calas de Birriel, M. (1984). *Conducta organizacional [Organizational behavior]*. Ohio: South Western Publishing Co.

Wilson, E. O. (1975). *Sociobiology: The new synthesis*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.

Zafar, M. I., Ford, M., & Ankomah, A. (1995). Significance of beliefs and values in predicting fertility and contraceptive behavior in Pakistan. *Journal of Biosocial Science*, 27(3), 301-318.

Zea, M. C. (1994). Latino cultural values. *Journal of Social Behavior and Personality*, 9(5), 185-200.