

Los valores y su proyección psicológica

Prof. Julia González Cataldo

Mi interés en el estudio de los valores es porque coincido con el planteamiento bastante generalizado de que la crisis contemporánea es fundamentalmente una crisis valórica que afecta a los individuos, a la especie, a la sociedad, a la cultura y, como consecuencia, también afecta a la naturaleza.

Cuando se manifiesta una crisis es imprescindible un examen exhaustivo del objeto en crisis, de su estructura, de sus fundamentos, de su jerarquía y de sus proyecciones.

A la crisis se la debe enfrentar, se la debe encarar. La visión occidental de la crisis es catastrófica, se le asigna a las crisis valencia negativa. Rollo May (1967, p. 36) plantea que se debe trascender ese enfoque y considerar que "la crisis es precisamente el resorte que se necesita para sacudir a la gente en su conformismo rutinario". Podríamos extrapolarlo y decir que esto también se aplica a las sociedades y a las culturas. Considera que estar en crisis implica estar abiertos a una posibilidad nueva, abierto a una solución al problema existente. Resulta interesante compararlo con el enfoque oriental, los chinos que escriben con ideogramas o sea representan gráficamente las ideas, configuran la palabra crisis con la unión de dos ideogramas independientes, el ideograma que significa peligro y el que significa oportunidad.

En forma previa, a su enfoque psicológico, me parece necesario hacer algunas especificaciones filosóficas mínimas respecto a los valores, materia de estudio de la Axiología.

El planteamiento que hace Frondizi (1981) respecto a los valores es el que me resultó más clarificador y es con el que concuerdo. "El valor debe interpretarse como una cualidad estructural", una Gestalt. Sabemos que una Gestalt no es equivalente a la suma de sus partes, aunque dependa de los elementos que la constituyen. "La estructura no es abstracta como lo son los conceptos, sino que es concreta, individual. Así, la Gestalt depende de las cualidades empíricas en que se apoya, pero no puede ser reducida a tales cualidades.

Los valores tienen otras dos características fundamentales, una, su polaridad que significa que cada valor oscila entre un polo positivo y otro negativo, justicia-injusticia, verdad-falsedad. La otra, es que los valores están ordenados jerárquicamente.

El sentido creador y ascendente de la vida se basa fundamentalmente en la afirmación del valor positivo frente al negativo y del valor superior frente al inferior.

Frondizi (1981, p. 41) considera que no es posible hablar de valores fuera de una valorización real o posible, pero hay que tener claro que confundir la valorización con el valor es como confundir la percepción con el objeto percibido. Así como la percepción no crea el objeto sino que lo capta y sólo cuando el individuo está capacitado para ello, lo mismo ocurre con la valoración. Los valores siempre se nos presentan apoyados en un soporte real.

Esto nos lleva a la distinción entre valores y bienes. Los bienes equivalen a las cosas valiosas, esto es a las cosas más el valor que se las ha incorporado. Pero, si el soporte lo captamos por los sentidos, los valores que en ellos se encarnan los captamos de otra manera,

de un modo análogo "a lo que sucede cuando vemos dos manzanas, captamos cada una con los ojos, o los sentidos, pero, la semejanza entre ambas con el intelecto".

Que los valores y los bienes no son identificables queda claro por el hecho que la aparición o desaparición de los bienes no afecta al mundo del valor. Además es claro que los bienes tienen una posición subordinada respecto a los valores, lo que se evidencia en que "toda formación de un mundo de bienes —ocurra del modo que ocurra— va guiada por una jerarquía de valores" (Marín, 1976, p. 130).

En los distintos autores que se han preocupado por el estudio de los valores, existe la convicción respecto a que los valores tienen que ser hallados o descubiertos más bien que inventados o creados.

Los individuos, los pueblos y distintas épocas históricas se caracterizan por manifestar una sensibilidad especial por algunos valores. Pero no todos los valores están a un mismo nivel, ni su jerarquía es cosa de gustos. Los valores no se inventan, se descubren. El tipo de valor que el individuo es capaz de captar y por los cuales rige su conducta, es una señal inequívoca del nivel de desarrollo que ha alcanzado. Lo mismo parece que ocurre con las civilizaciones. Las épocas de auge "de oro", se caracterizan por tener valores similares, o iguales independientemente que hayan tenido lugar en tiempos muy alejados entre sí y que los bienes a que dieron origen sean distintos, ya que éstos llevan el sello de la época histórica específica en la que se manifestaron. Lo mismo ocurre en las épocas de decadencia, aunque curiosamente la similitud entre estos bienes o anti-bienes sea mayor.

Frankl plantea como un valor fundamental la noesis, la significación del ser y el quehacer, ya que cuando esto no se logra el individuo cae en el vacío existencial, el mito Sísifo constituye un ejemplo de la vida sin sentido. Sísifo cuando perdió el favor de los dioses, el castigo que éstos le dieron fue hacer que remontara una pesadísima piedra hasta lo alto de la montaña, con todo el esfuerzo humano que esto implica. Pero mucha gente lo podría hacer —si como también lo dice la sabiduría popular— valiera la pena, pero el castigo realmente consistía en que cuando llegaba a la cumbre tenía que empujarlo y bajar tras la roca y volver a subirla y esforzarse, y esforzarse **para nada** y esto por toda la eternidad. El castigo no lo constituía el trabajo ni el esfuerzo, sino la pérdida de sentido de existir, del ser, del hacer.

"En la vida, empero, no se trata de dar sentido, sino de encontrar sentido. La vida no es un test de Rorschach, sino un jeroglífico, en otras palabras, el sentido es algo objetivo. La voluntad de sentido es la capacidad humana real de descubrir *Geltalten* cargadas de sentido, no sólo en lo actual, sino también en lo posible". (Frankl 1988, p. 30).

Un tema muy importante es la forma cómo captamos los valores.

Que esto no ocurre por puro juicio racional queda claro por el hecho de que personas que entienden racionalmente las mismas cosas no las valoran de modo similar. Según Scheler, lo aceptamos mediante la estimativa, que es sentir intencional, que es captar la cualidad del valor de modo tan inmediato como los sentidos captan los estímulos que les son propios. Jung, "En tipos psicológicos" planteaba algo similar, al considerar que no sólo el pensamiento sino también el sentimiento, permiten estructurar juicios y tomar decisiones. El pensamiento lo hace en base a la lógica y a la racionalidad, en cambio el sentimiento lo hace en base al juicio que se tenga del valor. Por esto consideraba a estas dos funciones como formas alternativas. Hartman postula que hay una doble forma de captar los valores, una intuitiva, emotiva y otra abstracta, reflexiva, forma ésta que es la que emplea la filosofía.

Lersch (1965) postula que las emociones actúan como receptores valorativos y distingue tres categorías básicas en relación con los valores, los de la vitalidad, los de la significación —ambos orientados fundamentalmente a la supervivencia— y los valores de

sentido, orientados a la trascendencia, que implican el más alto nivel de manifestación del ser humano. Dice:

“Cuando hablamos de algo como temible, indignante, hermoso o sagrado, éstos son rasgos característicos de la cualidad objetiva de valor de determinadas vivencias estimulantes. Lo ilustra del siguiente modo: “El conocimiento por ejemplo de las exigencias del deber, de la obligatoriedad y de la justicia no proceden de la lógica y del cálculo ni de la reflexión sobre la conveniencia de una acción o una omisión respecto a las consecuencias o al éxito. Así, el sentido del deber y la justicia no está en la esfera de la inteligencia, sino de la posibilidad directa de ser afectados por valores de sentido”.

(. 238)

Los planteamientos de Scheler Jung, Hartman y Lersch, expuestos podrían ser considerados meras especulaciones, pero el descubrimiento realizado por Roger Sperry, de la asimetría funcional hemisférica por el que obtuvo el Premio Nobel en 1981, cumple con todos los criterios científicos y sus conclusiones pueden ser consideradas equivalentes. Sperry demostró que captamos la realidad de modo diferente con los hemisferios cerebrales. Mediante el hemisferio izquierdo captamos lo abstracto, lo conceptual y las relaciones lógicas y mediante el hemisferio derecho captamos las imágenes, lo concreto y los matices emocionales explícitos o implícitos en la comunicación.

Prosiguiendo con el tema, de cómo se captan los valores, expondremos los planteamientos de Rogers y Maslow.

Rogers (1982 p. 182) sostiene que el ser humano desde el principio tiene una clara concepción de los valores. Prefiere algunas cosas o experiencias y rechaza otras, y “esta complicada evaluación de las experiencias es una función claramente orgánica, no consciente ni simbólica”. Pero este proceso de valoración eficiente y con bases tan sólidas se ve interferido por las influencias personales y culturales que recibe, en su intento por ganar aprobación, estimación y afecto, ya no orienta su conducta por su propia experiencia, sino que aprende los valores que se le transmiten y que especialmente en nuestra época plantean enfoques divergentes e incluso contradictorios. El individuo empieza a guiarse por los valores que se le vinculan “aún cuando puedan discrepar con sus vivencias” (p.183).

Sullivan comparte este enfoque, respecto al daño que puede originar en el individuo —en especial en los primeros estadios de su evolución— el sometimiento a las presiones no sólo modeladoras sino conformadoras que ejercen los otros significativos y cuyo poder se basa en su capacidad de brindar aprobación y aceptación y que impiden que el sujeto logre estructurar una personalidad genuina consiguiendo en cambio sólo una personalidad refleja que puede llevarlo a la alienación extrema.

Fromm (1950) tiene un planteamiento similar. Considera que la orientación mercantil que caracteriza a la época actual pone el énfasis en el valor de cambio, y esto vale no sólo para las cosas, sino también para las personas y en particular respecto al valor de uno mismo, ya no le es posible confiar, para lograr un medio de vida con lo que sabe o es capaz de hacer. Si así fuera, la autoestimación estaría en proporción con la propia capacidad, pero como el éxito depende de cómo el individuo logre venderse en el mercado, su valor depende de factores de oferta y demanda. Si tiene éxito es valioso, si no lo tiene carece de valor, lo que determina indudablemente un alto grado de inseguridad. “Sólo en casos excepcionales, el éxito es predominantemente el resultado de la habilidad (competencia) y de poseer otras ciertas cualidades humanas como honestidad, decencia e integridad”. (p.78).

En la orientación mercantil, el sentimiento de identidad que tiene el individuo, se vuelve tan inestable como su sentimiento de auto-estimación porque ambos están supeditados a la demanda y como las demandas del mercado varían, se adopta una actitud camaleónica y de la misma forma como se experimenta a sí mismo, así experimenta a los demás, a las cosas, a la naturaleza y a los valores.

Maslow (1982) coincide plenamente con esos enfoques y agrega el siguiente planteamiento:

“La especie humana es la única que encuentra difícil ser una especie. El aprendizaje de tipo extrínseco es más poderoso —como guía de nuestras conductas—, es más poderoso que nuestros impulsos más profundos. Considera que las personas autorrealizantes —las denomina así para indicar que están en el proceso de la autorrealización, y que no se suponga que llegaron a un determinado nivel— parecen contactarse mejor con la base biológica que da origen a los valores de nivel superior, respecto a los cuales él teoriza que tienen “base instintiva”. Su molestia por la falta de autonomía y autoconfianza en la sabiduría, última del organismo se aprecia en la enfática y fuerte afirmación que hace en relación con esto: “Las personas autorrealizantes saben lo que quieren y otras personas en contraste parecen estar vacías, fuera del alcance de sus propias señales internas. Comen, defecan y van a dormir obedeciendo las señales del reloj, en lugar de las señales de sus propios cuerpos”. (p. 180).

Maslow considera que el ser humano está estructurado en tal forma que presiona hacia un ser cada vez más pleno, hacia aquello que se calificaría como valores superiores de signo positivo. El ser humano es simultáneamente aquello que es y lo que anhela ser. Los valores de la auto-realización existen como objetivos y son reales, aun cuando no estén todavía actualizados. “Las potencialidades no sólo serán o podrían ser, también son” (p. 217). Lo mismo plantea Rollo May (1967 p. 30).

La existencia implica el devenir. “Existir”, deriva del verbo latino *ex-sistere* que significa emerger, aflorar, así el ser humano no es un conjunto de cosas estáticas, sino algo emergente, en esa medida, existente.

El ambiente no le infunde potencialidades y capacidades, si no que ya las posee en forma incipiente y esto no es contradictorio con los datos recogidos que muestran que vivir en una familia y una cultura son necesarios para realizar esas potencialidades psicológicas que definen la humanidad. “Un maestro o una cultura no crean un ser humano, lo que hacen es promover o convertir en real y actual aquello que existe en embrión” (Maslow 1982, p. 218).

Howard Fast, en un cuento de ciencia ficción, titulado “Los primeros hombres”, en relación con la existencia de niños ferales dice. El hombre criado por los lobos es un lobo y el criado por los mandriles un mandril, o sea que el hombre no puede hacerse hombre por sí solo, es el resultado de otros hombres y de la totalidad de la sociedad y la experiencia humana. Pero... también es cierto que así como el niño criado por el hombre es un hombre. Si el más-que-hombre existe, está atrapado, enjaulado tan seguramente como cualquier niño humano criado por animales.

Considero que a los valores se accede fundamentalmente por tres vías, la captación directa, el adoctrinamiento y mediante la educación hacia ellos.

Hemos examinado la primera forma y sólo parcialmente la segunda, ahora lo haremos de modo explícito. El adoctrinamiento opera fundamentalmente mediante dos modalidades, el condicionamiento y el modelamiento imitativo. El condicionamiento lo hace mediante la

entrega de recompensa, que recibe el sujeto cuando manifiesta los valores que se le quieren inculcar. En el modelamiento imitativo, que es la forma en que actúa la cultura, el sujeto observa los valores que reciben recompensa o castigo o emula aquellos que manifiestan las personas que le son significativas.

Milton Rokeach (1979), un conocido autor que ha escrito varios libros sobre los valores, considera adecuado el adoctrinamiento como forma de elicitar valores mediante un método que denomina confrontación del yo, que consiste en que los individuos reciban feedback e interpretaciones en relación a sus propios valores y a los valores de otros sujetos significativos para él. Rokeach estima que con este método se consigue hacer conscientes las contradicciones entre sus valores y sus concepciones sobre sí mismo. Considera que la principal determinante del cambio valórico es la insatisfacción del yo, resultante de la toma de conciencia de la inconsistencia entre los valores y las concepciones del yo socialmente definidas en base a las identificaciones grupales.

Un riesgo que le preocupó y que descartó fue la posibilidad de que con esta técnica se pudieran manipular arbitrariamente los valores del sujeto, concluyó "que el cambio de valores sigue a la confrontación del yo de un modo unidireccional y esta dirección está determinada por su propia concepción respecto a su yo, y no por caprichos del experimentador" (p. 255). La "educación" de valores por medio del computador se haría de la siguiente manera "El computador primero se programaría para "invitar" a las personas a investigar sobre sus propios valores con los de otros grupos relevantes y finalmente "llamar" la atención a las principales diferencias y similitudes entre los valores de las personas y las de sus grupos de referencia".

Rokeach (1979) prosigue planteando que la escuela debería abandonar la posición de la neutralidad valórica. Dice: "Considero que el programa de educación en valores debe dejar de lado el ilusorio enfoque propiciado por el movimiento hacia la clarificación de los valores" (p. 269), por considerar que el método más eficiente es su método, de confrontación del yo. Según él los valores se aprenden y como la concepción del yo, es social en su origen, la consistencia entre sus valores y los de sus grupos significativos garantiza un comportamiento valórico adecuado.

Aunque su método no implique riesgos de permitir manipulaciones arbitrarias ya que sólo tendría lugar el cambio valórico para que concordara con los de sus grupos de referencia, con los de la sociedad y con los de la cultura, indudablemente es una forma de adoctrinamiento que propicia la adaptación y esto puede ser bueno o malo. Adaptarse a una sociedad en donde predominen valores inadecuados puede, como ya hemos visto, resultar nocivo para el individuo, para la sociedad y para ambos.

Ratts, Harmin y Simon (1967) preconizan en EE.UU., un método educativo al que denominan clarificación de los valores. Recordemos que educar no es imprimir algo, ni imponer algo desde fuera, sino facilitar la emergencia de lo que está dentro del sujeto.

En España y en algunos países de Latinoamérica, Antonia Pascual Marino (1988), se ha preocupado de propiciar este método que consiste en una acción consciente y sistemática ejercida por el maestro preparado para ello, en que estimula el proceso de valoración en los alumnos con el fin de que éstos lleguen a tener awareness de cuáles son realmente sus valores, para que así se sientan responsables y comprometidos con ellos.

En relación con la efectividad de este método para lograr que los individuos asuman y elijan responsablemente los valores que regirán su vida, Ratts y otros, (1967 p. 240) — coincidiendo plenamente con lo postulado por Maslow y Rogers— reseñan que los estudian-

tes que no sacaron provecho de las experiencias sobre valores tenían marcadas necesidades emocionales insatisfechas. Concluyen que es necesario satisfacer las necesidades básicas para que sea posible un notorio progreso en el desarrollo de los valores. Maslow es aun más restrictivo ya que considera que la satisfacción de las necesidades básicas si bien es una condición necesaria no es una condición suficiente, lo que haría pensar en la necesidad de una Educación para los Valores.

Pascual Marino (1988 p.22) plantea "como ya lo han expresado muchos analistas sociales no encontramos en una carrera entre la fuerza y la educación, si la educación no cumple su papel, el cambio vendrá por la fuerza. Sólo los violentos o los educadores lúcidos podrán cambiar la sociedad".

La elección que se haga respecto a la conveniencia del adoctrinamiento o de la educación en relación con los valores va a depender del concepto que se tenga de la naturaleza humana.

En relación con la jerarquía de los valores examinaremos la de Spranger (1948), él distingue seis tipos de valores fundamentales, los económicos, los teóricos, los estéticos, los sociales, los políticos y los religiosos. En estos valores se basa la clásica escala de medición de los valores de Allport y Vernon. Cuando se plantea el establecer una escala jerárquica en los valores, considera necesario prescindir de las contingencias de la perspectiva del valor condicionadas por el espacio, el tiempo y la individualidad de quienes lo manifiestan, para centrarse sólo en "la adecuada vivencia de los valores". Este concepto, de la existencia de una vivencia adecuada para la captación de los valores la vemos explícita y en forma recurrente en Maslow, Frankl y Rogers.

Según Scheler (1941, p. 133), la ordenación jerárquica de los valores se nos aparece de un modo intuitivo. Considero conveniente especificar qué se entiende por intuitivo ya que suele dársele una connotación esotérica. Mira y López (1966, pp. 21-38), plantea que el pensamiento de más alto nivel evolutivo no es el de tipo racional, dicotómico y ajustado a la lógica aristotélica sino el pensamiento de tipo intuitivo que es holístico y concrecional, esto significa que es más que meramente conceptual y teórico ya que implica una interacción fluída y bidireccional entre lo abstracto y lo concreto.

Scheler haciendo un análisis de las categorías que utiliza la intuición, para efectuar la jerarquización de los valores, distingue los siguientes factores o criterios: la duración, la divisibilidad, su nivel en cuanto a ser fundamentales y la intensidad de la satisfacción ligada a su percatación. La divisibilidad se refiere al hecho de si se agotan o no al manifestarse. Lo explica haciendo un parangón entre los bienes materiales y los bienes espirituales. La apropiación por alguien de bienes materiales impide que simultáneamente ellos sean disfrutados por otros, lo que no sucede con los bienes espirituales debido a que al ser compartidos no decrecen, más bien al contrario. Por esto no separan, sino, que unen. La categoría que se refiere a ser fundamentales concierne a su valor en sí mismo y no sólo en referencia a otros, o como simples medios para lograr otros.

La jerarquización de los valores planteados por Spranger, que la hace en base al enfoque de Scheler, concluye que los límites inferior y superior de la escala los ocupan respectivamente los valores económicos y los religiosos. Esto debido a que los valores económicos son valores de utilidad, esto es que se refieren siempre a otro valor, al que sirven y su valor sólo será el que reciban en forma refleja de ese valor. En cambio los valores religiosos —entendidos no sólo desde una perspectiva confesional, si no en su enfoque más amplio— implican a la totalidad de la vida espiritual. Spranger considera que los valores de otras esferas se convierten en valores religiosos en cuanto incurren en la referencia a un

sentido definitivo de la vida. Este enfoque es muy similar al concepto de sacralización de Maslow (1982, p. 56) que consiste en enfocar las cosas con seriedad, respeto e interés profundo. Lo ilustra en relación con el trabajo. "Las personas autorrealizantes están dedicadas a trabajar de un modo vocacional, con sentido de misión, lo que realizan con amor".

Robbins (1986, p. 97), basándose en el cuestionario de Allport y Vernon, para la medición de valores establece siete niveles según la importancia que los individuos le den en su trabajo a los seis tipos de valores, estos niveles son: reactivo (primitivo), tribalístico (tradicción), egocéntrico (poder), conformismo, manipulativo, sociométrico ("sienten repulsión ante el materialismo, la manipulación y el conformismo, y finalmente el nivel existencial (atacan los sistemas inflexibles, las políticas restrictivas y el empleo arbitrario de la autoridad). "La jerarquía ha sido utilizada para analizar el problema de la diferencia de valores en las organizaciones. La investigación indica que casi todos los miembros de las empresas actuales operan con los niveles 2 a 7. Pero mientras que tradicionalmente eran administradas por gerentes de los niveles 4 y 5, hoy los tipos del nivel 6 y 7 rápidamente están ocupando posiciones de gran influencia. Aunque tal vez sean todavía una minoría, su número sigue aumentando. Se empeñan en mejorar la calidad de vida y no sólo su aspecto material". En EE.UU. se ha producido en los ejecutivos el cambio de los yuppies a los yiffies, los primeros emergieron en los años 70, con su énfasis en el éxito y los yiffies a finales de la década de los 80, ellos están orientados de un modo más integrativo.

La proyección que tienen los valores en la salud mental, y en la terapia es muy significativa.

Maslow (1982, p. 237) ha llegado a considerar que muy pronto podamos "definir la terapia como una búsqueda de valores", porque en definitiva, la búsqueda de la identidad es en esencia la búsqueda de los propios valores intrínsecos y auténticos.

Rogers (1982, pp. 189-190) dice que su experiencia terapéutica le ha mostrado que cuando los individuos se sienten aceptados muestran mayor libertad para sentir y ser y aparecen determinados valores que muestran una gran coherencia, que no dependen ni de la personalidad de los terapeutas ni de las influencias culturales pues los mismos surgen en culturas tan disímiles, como Estados Unidos, Holanda, Francia y Japón, y prosigue "me agrada pensar que esta coherencia se debe a que pertenecemos a una misma especie —que así como los niños, individualmente tienden a elegir una dieta similar a la de otros niños, un cliente en terapia individualmente elige valores similares a los elegidos por otros clientes". Me parece oportuno acotar que Rogers denomina clientes a las personas que acuden a recibir psicoterapia, por considerar que es más adecuada que la denominación de paciente, ya que un cliente no es un enfermo sino alguien que necesita un servicio especializado.

Rogers considera que de la coherencia en la elección de valores en los individuos cuando están cerca del proceso de valoración orgánica y esto independientemente de la influencia cultural permite plantearse el problema de la universalidad de los valores desde otra perspectiva, no ya de valores "externos" o un sistema universal de valores impuesto por algún grupo de filósofos, gobernantes o sacerdotes, sino valores que emergen del organismo humano (p. 190). Este enfoque es casi idéntico al planteado por Maslow quien considera que los sujetos autorrealizantes prefieren y se orientan hacia los valores de nivel superior, valores del ser, valores S y una de las características de esos sujetos es su manifiesta aculturación, que es la capacidad de trascender a los condicionamientos culturales de su época. Ha postulado una jerarquía en las necesidades humanas básicas, que va de la satisfacción de las necesidades fisiológicas, a la de pertenencia, afecto, respeto y auto-estima. Considera que cuando se han satisfecho las necesidades básicas y los valores ligados a ella, el individuo

tiende a la autorrealización como ya lo habíamos planteado que es un proceso —de un nivel superior—, no una meta que se consigue. Según él los valores S, metamotivados son de naturaleza instintiva y son necesarios no sólo para lograr la plenitud potencial de la condición humana si no también para evitar la enfermedad. Opina que la carencia de valores S es tan nociva para la salud mental como puede ser una avitaminosis para la salud física, y esto independientemente de que el individuo sea o no consciente de esa carencia. Señala que ocurre de un modo parecido a cuando nos adaptamos a un ruido intenso y podemos terminar no oyéndolo aunque su efecto nocivo siga actuando. Lo mismo sucede con la no satisfacción de los valores S, producen patologías mentales distintas de las alteraciones neuróticas, alteraciones a las que denomina metapatologías.

La correspondencia con las neurosis noógenas postuladas por Frankl y que surgen por la falta de sentido de la vida es casi total.

En la actualidad en las sociedades con mayor crecimiento económico en las que al menos como sociedades han conseguido satisfacer las necesidades materiales básicas se aprecia un decremento en el énfasis en el valor económico, tan prevalente hasta ahora. Los ejecutivos pasan de yuppies a yuffies, los estilos gerenciales van desplazándose de la orientación conformista y manipuladora hacia las orientaciones sociométrica y existencial.

Sí, como Maslow y Rogers plantean, la tendencia hacia los valores superiores tiene una base instintiva y constituye la real condición humana manifestada en su plenitud. Sí, podemos apreciar atisbos (de sinergia entre el individuo, la cultura, la técnica y el ambiente) estarían dándose las condiciones para cambios trascendentes que permitan elevar nuestro nivel como especie y el de nuestras instituciones sociales.

Una de las principales metas de la educación, —independientemente que la instrucción tenga otros objetivos— debe ser el despertar y realizar los valores del Ser, como plantea Maslow, los valores de la justicia, la bondad, la belleza, la verdad, la perfección, la trascendencia de las dicotomías y la significatividad.

El resultado será una civilización de nivel superior.

RESUMEN

En este artículo se hace una breve introducción filosófica al tema de los valores en forma previa a su enfoque psicológico. Se examina el papel que cumplen los valores en la vida individual y en la sociedad. Su jerarquía, las formas cómo se accede a ellos y su relación en la salud mental y la psicoterapia.

BIBLIOGRAFIA

- Ardila Espinel Noé : "Criterios y valores de la cultura anglosaxo-americana y de la cultura latina". "Implicaciones para la Psicología transcultural", revista Latinoamericana de Psicología, 1982 - Vol. 14, N° 1 - Pág.
- Frankl, Viktor : "Psicoanálisis y Existencialismo" FCE Breviarios, México 1950.
- Frankl, Viktor : "La voluntad de sentido", Ed. Merdic. Barcelona 1988.
- Fromm Erich : "Etica y Psicoanálisis"
FCE Breviarios México 1950.
- Fronzizi Gracia (Editores) : "El hombre y los valores en la filosofía latinoamericana del siglo XX" FCE. (México) 1981.
- Fronzizi Risieri : "Qué son los valores-Introducción a la axiología", FCE. México 1981.
- Lersch Philipp : "La estructura de la Personalidad Ed. Scientia Barcelona, España 1965.
- Marín Ibáñez, Ricardo : "Valores, objetivos y actitudes en Educación", Miñón Editorial, España 1976.
- Maslow, Abraham : "Motivación y Personalidad"
Harper y Brother 1957.
- Maslow, Abraham y otros : "Más allá del Ego"
Ed. Kairos, Barcelona 1982.
- Maslow, Abraham : "El hombre autorealizado",
Ed. Kairos 1989.
- Maslow, Abraham : "La amplitud potencial de la naturaleza humana". Ed. Trillas, México 1982.
- May, Rollo, Angel Ernest,
Ellenberger H. (Edit) : "Existencia, nueva dimensión en psiquiatría y psicología". Ed. Grados Madrid 1967.

- Mira y López : "El pensamiento"
Ed. Kapelisz 1966
Argentina
- Pascual, Marino
Antonia V. : Clarificación de valores y desarrollo humano, Narcea S.A.
España, 1988.
- Ratts, Harmin y Simon : "El sentido de los valores y la enseñanza", UTEHA, México
1967.
- Robbins, P. Stephen : "Comportamiento organizacional",
Prentice Hall, S.A. 1986.
- Rogers C.R. : "Libertad y Creatividad en Educación", Ed. Paidós, Barcelona,
España, 1982.
- Rokeach, Milton : "Understanding humann values
Individual and Societal.
THE FREE PRESS, Collier Mac millan
Publisher, 1979.
- Rokeach, Milton : ¿Pueden los computadores cambiar los valores humanos?
Revista Latinoamericana de Psicología, 1977 Vol. 9, N° 3.
- Rosembaum, Max (Ed) : Etica y valores en Psicología FEC. México, 1985.
- Spranger, Edward : Formas de vida, Revista de Occidente, Argentina, 1948.
- Spranger, Edward : "Reflexiones sobre el desarrollo de la existencia". Los libros del
Mirador, 1961.
- Scheler, Max. : Etica Tomo I. Revista de Occidente Madrid 1941.