

INTERESES Y VALORES EN JÓVENES MEXICANOS

Interests and values in Mexican youngsters

Jimena de Garay Hernández, Rolando Díaz-Loving, María Teresa Frías Cárdenas, Briam Limón González, Ignacio Lozano Verduzco, Tania E. Rocha Sánchez y Marisol Zacarías Guerra
Universidad Nacional Autónoma de México¹
Hispanic Healthy Marriage Initiative²

RESUMEN

Tras hacer una distinción entre los intereses y los valores, se analizaron los presentes en una muestra de jóvenes estudiantes de 18 a 25 años mediante la aplicación de redes semánticas naturales. Según los resultados, los intereses se agruparon en las dimensiones de apertura al cambio y conservadurismo descritas por Schwartz. Se observaron asimismo áreas de interés específicas, como la carrera, la familia, el estudio y los amigos. Finalmente, se muestran las diferencias por sexo en los intereses expresivos e instrumentales, señalando la relevancia de los procesos de socialización y endoculturación.

Indicadores: Intereses; Valores; Expresividad; Instrumentalidad; Estudiantes.

ABSTRACT

Discriminating previously among interests and values, those which are present in a sample of Mexican youngsters between 18 and 25 years old were analyzed through the semantic nets technique. The results show that interests may be grouped in the dimensions of openness to change and conservatism described by Shwartz. Participants gave more importance to their career, family, study, and friends. Finally, differences between sexes in expressive and instrumental interests are shown, pointing out the relevance of the processes of socialization and endoculturalization.

Keywords: Interests; Values; Expressiveness; Instrumentality; Students.

¹ Unidad de Investigaciones Psicosociales de la Facultad de Psicología, Av. Universidad 3004, Edificio D de Posgrado, Cubículo 8, Mezanine, 04510 México, D.F., tel. (55)56-22-23-26, correo electrónico: tania_rocha@correo.unam.mx. Artículo recibido el 6 de febrero y aceptado el 28 de abril de 2008.

² Research Association in Oklahoma City, OK, correo electrónico: loving@servidor.unam.mx.

INTRODUCCIÓN

Las actividades de interés para los jóvenes de nuestra sociedad indican de manera importante el movimiento general de este sector, así como los valores, creencias y premisas que subyacen a su conducta. Las actividades que realizan los universitarios son de gran importancia ya que se trata de un grupo social inserto en el cambio social del país y con un especial potencial y poder adquisitivo y productivo. En este sentido, la investigación sobre sus intereses constituye una base firme para realizar estudios más específicos acerca del mercado y la oferta laboral a la que pueden ingresar, las actividades recreativas que realizan –que a su vez señalan en qué mercado invertir– y sus tendencias políticas, ideológicas y culturales. Esta información es de utilidad para una gran variedad de grupos e instituciones, instancias gubernamentales y no gubernamentales y grupos académicos que pueden realizar intervenciones de orientación vocacional, salud, oferta cultural y recreativa en la población universitaria.

Los valores son constructos socioculturales abstractos y de ellos se desprenden los intereses específicos de cada individuo. Además, dan dirección a las actividades e intereses (Schwartz, 1992). Los valores fueron definidos por Rokeach (1973) como metas deseables, situacionales, que varían en importancia y sirven como principios que guían la vida de los seres humanos: “Los valores son las representaciones y las transformaciones cognoscitivas de las necesidades [en tanto que] los valores son las representaciones cognoscitivas no sólo de las necesidades individuales, sino también de las demandas sociales e institucionales”. Estas pautas resuelven tres necesidades universales de los individuos: satisfacen sus necesidades biológicas, favorecen su interacción social y aseguran la organización del grupo y su sobrevivencia.

Schwartz (1992) extiende su definición para agregar un componente motivacional vinculado directamente a las necesidades de los individuos. En efecto, este autor identifica diez tipos de motivaciones básicas, las que han sido observadas a través de diferentes grupos culturales. Dichos valores se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1. Dimensiones valorativas propuestas por Schwartz (1992).

VALOR	DEFINICIÓN
Poder	Estatus social sobre las personas y los recursos.
Logro	Éxito personal mediante la demostración de competencia según criterios sociales.
Hedonismo	Placer y gratificación sensual para uno mismo.
Estimulación	Entusiasmo, novedad y reto en la vida.
Autodirección	Pensamiento independiente y elección de la acción, creatividad, exploración.
Universalismo	Comprensión, aprecio, tolerancia y protección del bienestar de todas las personas y de la naturaleza.
Benevolencia	Preservación e intensificación del bienestar de las personas con las que uno está en contacto personal frecuente.
Tradición	Respeto, compromiso y aceptación de las costumbres e ideas que proporciona la cultura tradicional o la religión.
Conformidad	Restricción de las acciones, inclinaciones e impulsos que pudiesen molestar o herir a otros y violar expectativas o normas sociales.
Seguridad	Seguridad, armonía y estabilidad de la sociedad, de las relaciones, de sí mismo.

Ya que las acciones para alcanzar un valor tienen consecuencias psicológicas, prácticas y sociales, la persecución de más de un valor por un individuo puede dar lugar a la congruencia o al conflicto. Para entender la dinámica de las relaciones entre dichos valores, Schwartz (1992) sugiere entenderlos como un continuo motivacional organizado en forma circular (Figura 1). Los valores cercanos tienen motivaciones subyacentes similares y son armoniosos entre sí, mientras que entre los más alejados existe conflicto. Por ejemplo, las acciones encaminadas al logro pueden entrar en conflicto con aquellas que motivan la benevolencia, pues la búsqueda del éxito personal puede obstruir las acciones encaminadas a brindar apoyo a quienes lo necesitan.

Figura 1. El continuo motivacional de Schwartz.



Schwartz (1992) indica que los conflictos y congruencias entre estas diez diferentes motivaciones dan lugar a una estructura integrada de valores que puede ser resumida en dos dimensiones ortogonales: autorrealización vs. autotrascendencia y apertura al cambio vs. conservadurismo. La autorrealización se refiere a la oposición a aceptar a otros como equivalentes; la autotrascendencia alude a la preocupación por el bienestar de los demás; en la apertura al cambio se favorece el cambio en el ambiente de la persona, y en el conservadurismo se hace referencia a valores de sumisión. Así, hay valores que encajan en una de estas cuatro grandes áreas. De hecho, se ha observado que las personas pueden diferir en la importancia que le dan a cada valor, pero es esta misma estructura la que les proporciona un orden.

Se debe señalar que los valores son construcciones genéricas y abstractas que ofrecen una guía general a la vida de los individuos. Es por ello que la búsqueda de formas concretas que sean el sustento de los valores es un tema que requiere mayor exploración, sobre todo al considerar que las formas concretas –como las creencias, hábitos e intereses– tienen un componente cultural fundamental. En este sentido, Rockeach (1968) considera que tanto los valores como los intereses son representaciones cognoscitivas de necesidades y guías para la acción; sin embargo, los intereses tienen definiciones más precisas y se parecen a las actitudes en que representan el atractivo de ciertos objetos o actividades específicas. Un interés es solo una de las manifestaciones que un valor puede tomar y, por lo tanto, cuenta con algunos de los atributos comprendidos en el valor. A su vez, Super (1973) considera que la jerarquía de motivaciones se organiza situando las necesidades en el centro, seguidas por los valores y los rasgos de personalidad, y finalmente por los intereses en la superficie. Super y Nevill (1986) definen los intereses como actividades involucradas en la persecución de objetivos o valores particulares. De acuerdo con el modelo jerárquico, explican que los intereses se satisfacen más rápidamente que los valores.

Es axial que los intereses sean los eslabones centrales entre la vida cotidiana y los valores de vida. Por ello, Savickas (1999) propone que los valores desempeñan un rol importante al guiar la energía hacia la satisfacción de una necesidad específica a través de los intereses. Con base en estas distinciones, puede decirse que los valores son conceptos más generales y abstractos que los intereses, y que la relación entre ambos es estrecha. Un último punto a considerar es que las acciones más concretas son manifestaciones de constructos universales, y como tales pasan a través de un tamizaje cultural que especifica cómo

se manifiesta un valor dentro de una cultura. Lo anterior hace necesario considerar en el presente caso a la cultura mexicana.

Díaz-Guerrero y Díaz-Loving (2001), al estudiar los valores y necesidades en estudiantes mexicanos de secundaria y de universidad, encontraron que entre más satisfecha esté una necesidad, mayor importancia se concede al valor que la subyace. Hallaron asimismo que la población de jóvenes daba más importancia y se encontraba más satisfecha con las necesidades de tener amigos, de comer y de recibir afecto. Estos resultados son contrarios a lo afirmado por autores como Rokeach o Maslow (cfr. Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 2001) en sus teorías sobre los valores, señalando que entre menos satisfecho esté un valor, más importancia se le otorga.

Triandis (1989) define a lo colectivo y lo individualista como factores ortogonales que puede coexistir en una misma sociedad. Afirma que el valor más importante en lo individualista es el yo y en lo colectivo son la jerarquía, la obediencia y la armonía dentro del grupo. Extrapolando dichos conceptos de colectivismo e individualismo al presente trabajo, el estudio de los valores puede ser clasificado en dos grandes grupos: el desarrollo individual y el enfoque sociocultural (cfr. Ito, 1995). El primero se refiere a los mecanismos por medio de los cuales las personas aprenden las normas y principios morales de su grupo social de acuerdo con la fase del desarrollo en la que se hallan. El segundo supone que, independientemente de la etapa del desarrollo, los individuos poseen un sistema de valores que constituyen un conjunto de estándares preferenciales que se utilizan para elegir objetos y acciones, resolver conflictos, invocar sanciones sociales y enfrentar necesidades o exigencias de defensa social y psicológica con respecto a las elecciones efectuadas o propuestas. Se considera que el número de valores humanos es pequeño, pero susceptible de diferentes arreglos estructurales que son resultado de las demandas sociales y de las necesidades psicológicas aprendidas.

Tomando en cuenta que los valores son influidos por las normas y principios de un grupo sociocultural, pueden ser construidos de manera diferencial por hombres y mujeres, pues las demandas sociales para cada grupo son distintas.

De esta manera, lo que significa ser hombre o ser mujer está directamente ligado al contenido normativo de la cultura. Díaz-Loving, Rocha y Rivera (2007) afirman que el género o las características atribuidas como correctas para cada sexo tienen una base social. Estos autores

han optado por llamar *expresividad* a las características relacionadas con el afecto, e *instrumentalidad* a las que tienen que ver con la acción. En consecuencia, se ha considerado a la expresividad y a la instrumentalidad como constructos ortogonales que pueden coexistir en un solo individuo.

La expresividad se ha definido como el aspecto centrado en el afecto, la sumisión, la dependencia y el cuidado de los demás, en tanto que la instrumentalidad se entiende como los aspectos centrados en la acción, la producción, la protección, la sabiduría, el dominio, la racionalidad y la violencia (Rocha, 2004). En un estudio realizado por Polanco y Reyes (2003) se encontró que la mujer mexicana típica se define por un mayor porcentaje de características expresivas que de instrumentales, mientras que el hombre mexicano típico es descrito como poseedor de un mayor porcentaje de definidoras instrumentales, muchas de ellas negativas.

La discusión anterior cobra aplicabilidad cuando se considera que los valores median las relaciones entre el género, la religión, el nivel educativo y la orientación vocacional de los individuos. Si se considera que las necesidades generan valores, y éstos intereses que llevarán a las personas a involucrarse en actividades coherentes que satisfagan sus necesidades y les permitan alcanzar sus ideales, se entenderá entonces la necesidad de recoger la manifestación de intereses y actividades en diversos grupos culturales para poder contextualizar cualquier fenómeno psicosocial. Con ello en mente, se realizó el presente estudio para extraer la manifestación de actividades e intereses en un grupo de hombres y mujeres, todos ellos estudiantes universitarios.

MÉTODO

Participantes

Se realizó un muestreo no probabilístico de tipo intencional. La muestra estuvo constituida por 102 estudiantes universitarios de licenciatura (64 mujeres y 38 hombres), de entre 18 y 25 años de edad.

Instrumentos

Se usó la técnica de redes semánticas naturales. Después de un breve párrafo de instrucciones, se le pedía al sujeto que escribiera las actividades que más le interesaban y que posteriormente las jerarquizara.

El estímulo al cual se respondió fue la frase: “Las actividades que más me interesan son...”.

Análisis de resultados

Una vez terminadas las aplicaciones, se procedió a su captura y análisis estadístico mediante una hoja de cálculo denominada MEGARED. Posteriormente, se calcularon las X^2 para encontrar diferencias entre lo reportado por los hombres y por las mujeres en cada actividad de interés. Por último, se corrió un análisis de clusters jerárquico para descubrir si las actividades reportadas guardaban relación entre sí.

RESULTADOS

El programa MEGARED proporcionó el peso semántico, la distancia semántica cuantitativa de las definidoras y el tamaño de la red. A continuación se presentan las definidoras principales para cada uno de los grupos de análisis (general, mujeres y hombres).

Tabla 2. Conjunto de definidoras de estudiantes universitarios en general.

DEFINIDORA	Peso semántico	Distancia semántica	TR
Carrera/profesión	215	100.00%	112
Familia	199	92.56%	
Estudiar	185	86.05%	
Amigos	182	84.65%	
Dormir	158	73.49%	
Leer	156	72.56%	
Bailar	154	71.63%	
Ir al cine	149	69.30%	
Música	147	68.37%	
Trabajo	142	66.05%	
Viajar	139	64.65%	
Novio(a)	134	62.33%	
Televisión	121	56.28%	
Deporte	114	53.02%	
Comer	111	51.63%	
Platicar	105	48.84%	
Dinero	97	45.12%	
Estar bien	97	45.12%	
Internet	92	42.79%	

Es claro en la Tabla 2 que los estudiantes en general, al ser entrevistados fundamentalmente en escenarios escolares, indican que su principal actividad es su profesión, y en tercer lugar el estudio; empero, inmediatamente hacen honor a su cultura y el familismo prevalente en ella al introducir a su familia y amigos. Aparecen después una serie de actividades vinculadas al esparcimiento, como bailar, ver televisión y otras. Al introducir la clasificación por sexo, se aprecia en la Tabla 3 que las mujeres se centran en la familia, y después piensan en viajar e ir al cine. Al considerar el patrón para los hombres (Tabla 4), se observa que la profesión y los amigos son lo primero, y que la familia se halla en tercer lugar.

Tabla 3. Conjunto de definidoras de estudiantes universitarias.

DEFINIDORA	Peso semántico	Distancia semántica	TR
Familia	186	100%	89
Viajar	165	88.71%	
Ir al cine	133	71.51%	
Carrera/profesión	129	69.35%	
Leer	127	68.28%	
Estar bien	115	61.83%	
Divertirme	94	54.54%	
Conocer gente	87	46.77%	
Música	82	44.09%	
Estudiar	81	43.55%	
Casarme	78	41.94%	
Novio	76	40.86%	
Platicar	75	40.02%	

Tabla 4. Conjunto de definidoras de estudiantes universitarios.

DEFINIDORA	Peso semántico	Distancia semántica	TR
Carrera/profesión	142	100%	93
Amigos	127	89.44%	
Familia	102	71.83%	
Ejercicio	98	69.01%	
Ver televisión	95	66.09%	
Trabajar	92	64.79%	
Estudiar	89	62.68%	
Comer	85	59.86%	
Dormir	76	56.52%	
Novia	76	56.52%	
Leer	75	52.82%	
Bailar	73	51.41%	
Dinero	71	50.00%	
Música	69	48.59%	

Para conocer si había diferencias estadísticamente significativas, se corrió una X^2 entre las definidoras dadas por las mujeres y las dadas por los hombres de manera escrita. A continuación se presentan estos datos (Tabla 5). Las actividades que resultaron exclusivas de las mujeres fueron viajar, ir al cine, divertirse, conocer gente y platicar. Por su parte, las exclusivas de los hombres fueron los amigos, el ejercicio, ver televisión, comer, dormir, trabajar, bailar y ganar dinero.

Tabla 5. Diferencias entre hombres y mujeres en la frecuencia de las definidoras.

Definidora	Frecuencia de hombres	Frecuencia de mujeres	X ²	g. 1.
Carrera/profesión	16	17	0.51	1
Familia	14	21	24.50*	1
Estudiar	16	10	9.00*	1
Novio(a)	11	11	-	1
Leer	11	18	12.25*	1
Música	16	9	12.25*	1

*Estadísticamente significativo al 0.01.

El análisis jerárquico de clusters arrojó la siguiente información: en el primer cluster se agruparon los intereses de carrera o profesión, familia y trabajo, y en el segundo, estudiar, tener amigos, dormir, leer, bailar, cine y ver televisión (Tabla 6).

Tabla 6. Análisis jerárquico de clusters para las actividades de interés.

Etapa	Cluster combinado		Coeficientes	Etapa en que aparece por primera vez en el cluster		Siguiete etapa
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	Carrera	Familia	.186	0	0	5
2	Amigos	Leer	.157	0	0	3
3	Amigos	Cine	.127	Familia	0	4
4	Amigos	Bailar	.114	Estudiar	0	6
5	Carrera	Trabajo	.108	Carrera	0	11
6	Amigos	Dormir	.103	Amigos	0	7
7	Estudiar	Amigos	.098	0	Leer	8
8	Estudiar	Ver televisión	.085	Bailar	0	12
9	Comer	Platicar	.078	0	0	12
10	Música	Deporte	.069	0	0	13
11	Carrera	Novia	.069	Dormir	0	14
12	Estudiar	Comer	.065	Cine	Música	13
13	Estudiar	Música	.060	Novia	Trabajo	15
14	Carrera	Viajar	.051	Viajar	0	16
15	Estudiar	Internet	.049	Ver televisión	0	16
16	Carrera	Estudiar	.041	Deporte	Comer	17
17	Carrera	Dinero	.027	Platicar	0	18
18	Carrera	Estar bien	.021	Dinero	0	0

DISCUSIÓN

Dado que se trató de un estudio que busca las manifestaciones idiosincrásicas de una muestra particular de la población, los resultados se deben enmarcar en variables culturales que contextualicen las actividades y valores de los jóvenes en una cultura tradicional colectivista, pero a su vez inserta –dado su alto nivel de educación– en un claro proceso posmoderno. En las tres tablas presentadas sobre las definidoras de las redes se observa que se prefieren actividades que se comparten con alguien más, como es el caso de “familia”, “amigos”, “novio(a)”, “ir al cine”, “platicar” y “deporte”. El interés en estas actividades deja claras las expresiones colectivistas de los universitarios de la ciudad, como puede ser el carácter ideal/valorativo de obediencia afiliativa descrita por Díaz-Guerrero (1977), en donde los jóvenes cambian algo en ellos mismos para adaptarse a su medio. De manera cualitativa, estas actividades se pueden asociar con algunos de los valores descritos por Schwartz (1992) como tradición, hedonismo, benevolencia y seguridad. Las actividades mencionadas también se asocian con la dimensión de autotrascendencia, que se refiere a la preocupación por los otros, así como a la dimensión de conformidad, consistente en mantener los valores, creencias y actitudes de la cultura tradicional. También se hallaron actividades que restringen la interacción con otros, indicando así expresiones de la cultura individualista (Triandis, 1994) que se podrían predecir en estudiantes jóvenes que reciben un constante ataque en la educación liberal de algunas de las premisas socioculturales centradas en la obediencia. Ejemplos de esto son “carrera/profesión”, “leer”, “dormir” e “Internet”. Este tipo de actividades se enfocan más al logro individual y a la autodirección, según Schwartz (1992), así como a un valor de confrontación activa, característico de los sujetos que son socializados en culturas individualistas (Triandis, 1994).

Los perfiles encontrados muestran una clara inestabilidad y ambivalencia, dada la contraposición de los valores adheridos a la cultura mexicana, orientada patentemente a la comunión (Triandis, 1994) o a la familia (Díaz-Guerrero, 1982), frente a las nuevas tendencias a la independencia y la individualidad (Valdez, 2008). Las exigencias individualistas representan un reto por la necesidad de hacerse cargo de uno mismo, de mostrarse en contra de la autoridad, de encontrar el propio camino, de no ser obediente de forma ciega sino de tener propuestas personales, buscar la salud, el desarrollo personal, el destacar, el éxito y la fama (Fernández-Christlieb, 2005). Por otro lado, el conjunto de exigencias orientadas hacia la familia ponen énfasis en la

necesidad de afiliación y expresión de los afectos, el apoyo entre sus miembros, la obediencia y el respeto por la autoridad (Valdez, 2008). Debido a la ambivalencia antes mencionada, el grupo de universitarios de la muestra puede encontrarse en un conflicto interno por sentir que rompe con los valores familiares y tradicionales. En estudios a futuro sería interesante ver si este conflicto sea vincula con mayores niveles de ansiedad y descontento con la vida, o, en otra dirección, con la falta de un establecimiento concreto de metas de vida y, de manera general, con dar sentido a la vida.

A primera vista se observa que tanto hombres como mujeres reportan intereses instrumentales y expresivos, adoptando así una postura andrógina. Esto concuerda con lo que sugieren Rocha, Díaz-Loving y Rivera (2002) acerca de la posibilidad de que estas dos características coexistan en el individuo debido a que son dimensiones ortogonales. Dichos autores refieren la propuesta de Ramírez (1977), quien señala que los procesos de socialización y las transformaciones culturales favorecen la inserción de la mujer en el ámbito laboral (roles instrumentales) y del hombre en el hogar (roles expresivos), aunque no de manera proporcional. Lo anterior se confirma por los hallazgos de este estudio, donde los hombres reportaron intereses expresivos, como familia y amigos, y las mujeres, por su parte, intereses instrumentales, como carrera/profesión. Empero, a pesar de las señales de transición, al final del camino siguen siendo las mujeres quienes conceden mayor importancia a la afectividad, mientras que los hombres la otorgan al logro. En los resultados arrojados se observan varias diferencias entre las actividades reportadas por los hombres y por las mujeres. En general, los hombres se inclinan más hacia las actividades instrumentales y las mujeres hacia las expresivas. Cabe resaltar que tanto unos como otras consideran muy importante su carrera o profesión. Los hombres, por su parte, se interesan más por el estudio, el trabajo, el dinero, el ejercicio, ver televisión, comer y dormir, en tanto que las mujeres se sienten más atraídas por la lectura, la familia, viajar, divertirse, conocer gente, el matrimonio y platicar. Esto podría relacionarse con el rol que se le asigna a la mujer de cuidadora y madre, y al hombre de proveedor (Rocha y cols., 2002). Además, los datos señalan que las mujeres tienen un interés particular en desarrollar relaciones interpersonales y los hombres a mantener el statu quo. Esto puede sugerir que las mujeres valoran la transición y los hombres la tradición.

Aun así, los hombres también consideran importante dedicar tiempo y actividad a su familia, siendo que la muestra la ubicó en el ter-

cer lugar de importancia; así mismo, se interesan en los amigos, lo que muestra cierta orientación a compartir y convivir con otros. Un dato interesante es que los hombres muestran aquí un destacado interés en bailar, dato que no ha sido manifestado por los hombres en otros estudios (Rocha, 2004). Por último, existen diferencias en cuanto a la importancia dada al goce de la música. Los resultados pueden ser poco claros pues no especifican el tipo de actividad que se realiza con ella (escucharla, escribirla, ejecutarla, asistir a conciertos, etc.). La especificidad de estas actividades es importante porque algunas pueden ser consideradas instrumentales y otras expresivas. En general, los resultados sugieren una forma de androginización cultural tanto de los hombres como de las mujeres –aunque es mucho más notorio en las segundas–, pues ambos sexos realizan actividades consideradas privativas del sexo opuesto. Este hallazgo es similar al descrito por Rocha y cols. (2002).

Dado que los universitarios en la Ciudad de México se encuentran inmersos en una sociedad neoliberal y moderna, donde impera la toma de decisiones individuales dentro de la lógica de mercado (Román, 1999), es posible que los jóvenes de la muestra introyecten este tipo de requisitos, dando importancia a la formación profesional y así poder encajar en la cultura globalizadora. Se puede hipotetizar, a partir de los resultados encontrados, que la adherencia a las normas tradicionales está disminuyendo, hallándose cualidades individuales (orientación al logro, independencia económica, entre otras) que impulsan a las mujeres universitarias a desempeñar roles instrumentales (como carrera/profesión), de la misma manera que los hombres procuran cada vez con mayor frecuencia desempeñar roles expresivos, aunque en menor medida que las mujeres, patrón que no ha sido descrito en estudios anteriores (Díaz-Loving y cols., 2007; Polanco y Reyes, 2003; Rocha, 2004; Valdez, 2008). De hecho, Ramírez (1977) apunta que las características instrumentales y expresivas, más que privativas de un solo sexo, son necesarias para la interacción y el intercambio social y están en función de las demandas específicas del entorno cultural y del individuo en continua transformación. Esta afirmación puede vincularse con lo observado en los resultados, sugiriendo que si las mujeres conservan rasgos expresivos, lo hacen por el bien de la convivencia social a través del cumplimiento de las normas culturales, a la vez que buscan su desarrollo personal a través de la consecución de metas instrumentales como una carrera o profesión.

Revisando el cúmulo de intereses y haciendo un análisis puramente conceptual, se encontraron dos grandes categorías. El primer cluster obedece a las actividades obligatorias que el universitario debe realizar; el segundo, a las actividades que realiza en su tiempo libre. De esta manera, las actividades obligatorias concuerdan con las definiciones de los valores ubicados en la categoría de conservación: seguridad, tradición y conformidad. El segundo cluster coincide con las definiciones de los valores de apertura al cambio, integrado por estimulación, autodirección, individualismo y hedonismo (Schwartz, 1992; Triandis, 1994). Se puede considerar que el primer cluster enlista los intereses que expresan la obediencia afiliativa y la resignación descritas por Pérez-Lagunas y Díaz-Guerrero (1992) (cfr. también Andrade, 2008), ya que estas categorías se refieren al sacrificio y el ocuparse del otro antes que de uno mismo, así como a seguir las normas tradicionales marcadas por la cultura. En cambio, los intereses del segundo cluster expresan el goce, por el cual se dedican los recursos a uno mismo antes que a los demás.

Finalmente, el valor otorgado a algunos intereses individualistas, no referidos a la familia, es consistente con los hallazgos de Díaz-Guerrero (2003), quien afirma que los valores culturales tradicionales están en evolución, lo que se constata en el declive del machismo, la virginidad, la obediencia afiliativa y el honor familiar.

REFERENCIAS

- Andrade P., P. (2008). El papel de la familia en la cultura mexicana. En R. Díaz-Loving y cols. (Eds.): *Etnopsicología mexicana: siguiendo la huella teórica y empírica de Díaz-Guerrero* (pp. 148-159). México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. (1977). A Mexican psychology. *American Psychologist*, 32, 934-944.
- Díaz-Guerrero, R. (1982). The psychology of historic-sociocultural premise, I. *Spanish Language Psychology*, 2, 383-410.
- Díaz-Guerrero, R. (2003). *Bajo las garras de la cultura*. México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. y Díaz-Loving, R. (2001): El origen psicológico de los valores. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 17, 191-201.
- Díaz-Loving, R., Rocha S., T. y Rivera A., S. (2007). *La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural*. México: UNAM/Porrúa.
- Fernández-Christlieb, P. (2005). Aprioris para una psicología de la cultura. *Athenea Digital*, 7(primavera). Disponible en línea: <http://psicologiasocial.uab.es/athenea/index.php/atheneaDigital/article/viewArticle/178>.

- Ito, E. (1995). Acerca de los valores y su medición. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 11, 111-119.
- Pérez-Lagunas, E.R. y Díaz-Guerrero, R. (1992). Las premisas histórico-socioculturales y la salud mental. *Salud Mental*, 15(2), 6-13.
- Polanco, G. y Reyes L., I. (2003). Características instrumentales y expresivas atribuidas a los roles de género en México. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 19(2), 117-133.
- Ramírez, S. (1977). *El mexicano: psicología de sus motivaciones*. México: Grijalbo.
- Rocha S., T., Díaz-Loving, R. y Rivera A., S. (2002). Desarrollo y validación de un inventario para la evaluación del género en adolescentes. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 18(2), 159-185.
- Rocha S., T.E. (2004). *Socialización, cultura e identidad de género: el impacto de la diferenciación entre los sexos*. Tesis de doctorado. México: Facultad de Psicología de la UNAM.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: The Free Press.
- Román M., L.I. (1999). *¿Qué es el ajuste estructural? Racionalidad e irracionalidad de las políticas económicas de libre mercado*. México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente.
- Savickas, M. (1999). Career development and public policy: The role of values, theory, and research. En B. Hiebert y L. Bezanson (Eds.): *Making waves: Career development and public policy*. Ottawa: Canadian Career Development Foundation.
- Super, D. (1973). The Work Values Inventory. En D. Zytowski (Ed.): *Contemporary approaches to interests measurement*. Minneapolis, MN: Minneapolis University Press.
- Super, D. y Nevill, D. (1986). *The Values Scale*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press.
- Schwartz, S. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. En M. Zanna (Ed.): *Advances in experimental social psychology* (v. 25) (pp. 1-65). New York: Academic Press.
- Triandis, H.C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96(3), 506-520.
- Triandis, H. (1994). *Culture and social behaviour*. New York: McGraw-Hill.
- Valdez M., J.L. (2008). Los roles contemporáneos de los hombres y las mujeres en México. En R. Díaz-Loving y cols. (Eds.): *Etnopsicología mexicana: siguiendo la huella teórica y empírica de Díaz-Guerrero* (pp. 96-122). México: Trillas.

