



EL MIDESVADES

MÉTODO PARA LA

INVESTIGACION

DIFERENCIAL DE LA

ESTRUCTURA DEL

SISTEMA DE

VALORES

DESEADO Y

ESPERADO POR UN

SEGMENTO

I N D I C E

PRIMERA PARTE :

EL MIDESVADES. QUE ES Y PARA QUE SIRVE

	<u>Página</u>
1. <u>MIDESVADES</u> : Metodo para la Investigación Diferencial de la Estructura del Sistema de Valores Deseado y Esperado por un Segmento	1
2. <u>MIDESVADES</u> : Es un sucedaneo del PINS .El PINS (Political - Information System) es un programa para la simulación de elecciones por ordenador, "responsable" de la victoria de Reagan en 2 elecciones presidenciales.	1
3. <u>MIDESVADES</u> : Es una herramienta capaz de conseguir una descripción válida de la estructura y dinámica - PROFUNDAS de una colectividad.	4
4. <u>MIDESVADES</u> : Es una herramienta de ingeniería social al conseguir un conocimiento sistematizado que diferencia lo DESEADO y lo ESPERADO.	6
5. <u>MIDESVADES</u> : Es una herramienta para producir consenso.	9
6. <u>MIDESVADES: Qué es el MIDESVADES</u>	11
7. <u>El "secreto" de la potencia de "MIDESVADES":definir un sistema de valores por su estructura y no por su contenido</u>	15

SEGUNDA PARTE

METODOLOGIA. LA SESION DE DEBATE MIDESVADES

8. EL CUESTIONARIO PREVIO

9. EL DEBATE

10. LAS 4 DIMENSIONES FUNDAMENTALES

- Uniformidad versus disgregación
- Preceptividad versus **preferencialidad**
- Torsión estructural
- Arcas sacralizadas

I N D I C E (Cont...)

11. LAS 4 DIMENSIONES SECUNDARIAS

- Grado de aceptación de la autoridad
- Grado de hedonismo activo
- Igualitarismo
- Individualismo

12. EL INFORME DE LA SESION. LA TAXONOMIA DE LOS SISTEMAS DE VALORES

PRIMERA PARTE

EL MIDESVADES. QUE ES Y PARA QUE SIRVE

1. DES: Método para la Investigación Diferencial de la Estructura del Sistema de Valores Deseado y Esperado por un Segmento.

MIDESVADES son las siglas del nombre descriptivo de un todo de investigación creado por nuestra empresa.

MIDESVADES es el Método para la Investigación Diferencial de Estructura del Sistema de Valores Deseado y Esperado por un Segmento.

Antes de entrar en su descripción vamos a explicar para -- qué sirve.

2. MIDESVADES: ES UN SUCEDANEO DEL PINS. :EL PINS (POLITICAL - INFORMATION SYSTEM) ES UN PROGRAMA PARA LA SIMULACION DE - ELECCIONES POR ORDENADOR, "RESPONSABLE" DE LA VICTORIA DE - REAGAN EN 2 ELECCIONES PRESIDENCIALES.

Nos consta que son ya dos (la de 1.93C) y la de 1.934)- y probablemente también la de 1.93- las elecciones presidenciales norteamericanas que han sido ganadas gracias a que las respectivas campañas electorales de los vencedores - fueron programadas mediante ordenador electrónico.

La forma en que eso se hizo está relatada en un fascinante libro (Roland PERRY:Elecciones por ordenador, Madrid,Tecnos, 1.986).Reproduciremos *aquí tan solo* unos párrafos básicos sobre lo que el estratega de la campaña Reagan - el doctor Richar Wirthlin - hizo con el ordenador y PINS (Political Information System) , el programa para simulación de elec-- ciones.

"PINS le permitió a Wirthlin experimentar con la estrategia para calcular de qué modo sería posible mejorar siempre la posición de su candidato.

Wirthlin le podía hacer al ordenador todas las preguntas "¿Qué...sí...?" que quiera: ¿Qué pasaría si los oponentes de Reagan hicieran una campaña fuerte en ciertos Estados? ¿En qué medida afectaría a Reagan en los Estados grandes como Nueva York y California? ¿Qué pasaría si el avión del candidato hiciera una escala más en Texas? ¿Mejoraría sus posibilidades en ese Estado o no era necesaria porque ya estaban seguros de ganar? Si atacan la postura de Reagan sobre armas nucleares ¿debería hacer un anuncio de TV específico para rechazar los cargos que le imputan y aparecer más bien como un hombre de paz? ¿O, precisamente, no debería hacer nada?

Las preguntas y combinaciones de este procedimiento eran infinitas. El ordenador tardaba 47 segundos en responder"...

"Wirthlin ponía todo su empeño en obtener unos cuantos/votos más para Reagan de tal grupo negro de clase media, o de tal grupo blanco de clase obrera, o de cualquier otra unidad demográfica.

Porque, en última instancia, la victoria no iba a depender de ganar un apoyo suplementario del 1,567 por 100 de los hispanos de Nueva York, o el 2 por 100 de los cristianos del Segundo advenimiento, o el 0,27 por 100 de los indios de Alaska. Ni iba a depender únicamente de mejorar el apoyo de las mujeres a Reagan, o el de los católicos o el de los judíos. La victoria sin embargo, dependía del efecto sutilmente integrado de miles de variables mensurables como estas, que se sumarían el día de las elecciones. Solo una red de ordenadores sofisticada podría llevar a cabo un desafío semejante.

PINS era esa red.

Para conseguir esos pocos puntos más del porcentaje en un determinado lugar o en toda la nación, los estrategas hacían a la medida el discurso del candidato que podría influir en las mentes de los candidatos indecisos; de cada condado y Estado. Cada grupo de votantes recibiría propaganda electoral cuidadosamente preparada a través de la TV, la radio, la prensa, por correo directo -- computerizado, y discursos sutilmente estudiados del candidato y de sus compañeros políticos. Se estudió cuáles eran los mejores tipos de publicidad en una operación muy costosa. Pero eso se iba a traducir en votos, así que no se reparó en gastos.

Se utilizaron exhaustivamente todos los tentáculos de la máquina propagandística, hasta el punto que pocos grupos pudieron evitar ser alcanzados de alguna forma.

En la era en que los satélites en órbita pueden fotografiar con nitidez las matrículas de los coches, no es de extrañar que los estrategas alcancen a los votantes con

la misma precisión tecnológica".

¿POR QUE ES IMPOSIBLE APLICAR UN PINS EN ESPAÑA?

PINS integraba cinco partes:

- 1).- Información de última hora por sondeo de opinión
- 2).- Datos sobre la historia de los votantes en cada Estado y condado.
- 3).- Información sobre la población de cada Estado y condado (sexo, edad, raza, religión, ingresos, profesión, instrucción, exposición a los media, etc., etc.,)
- 4).- Valoración de la fuerza de la campaña republicana
- 5).- Juicios subjetivos de un grupo de expertos para asegurar la vigilancia y la coordinación de las 4 partes anteriores

Es imposible aplicar un PINS hoy en España. Sencillamente por que no está disponible (en la cantidad y calidad necesarias) la información necesaria.

Nos corregimos. Es imposible hoy a un coste razonable. Si fuera pensable que alguien se gastara dos mil millones de pesetas para fabricar un PINS, podría quizá hacerse.

MIDESVADES es un sucedáneo de un PINS. Muchísimo menos notable que un PINS (porque su coste tiene que ser muchísimo más pequeño). Pero un viajero del tiempo que tuviera que luchar con un gladiador en el Coliseo y hubiera perdido su pistola de rayos láser probablemente saltaría de gozo si encontrara una Luger en el zurrón.

No hay nada malo en ser un sucedáneo. Un viejo refrán español reza que "a falta de pan buenas son tortas". Que viene al caso como anillo al dedo. Porque no solo es un sucedáneo de un PINS. Es un complemento del mismo. Que lo enriquece y potencia. Hasta el punto de que en la realidad debe hallarse - un cierto momento en que un insuficiente PINS más un MIDESVADES superen a un buen PINS sin MIDESVADES.

3. MIDESVADES: ES UNA HERRAMIENTA CAPAZ DE CONSEGUIR UNA DESCRIP-
CION VALIDA DE LA ESTRUCTURA Y DINAMICA PROFUNDAS DE UNA CO-
LECTIVIDAD.

El conocimiento nunca es inocente. Salvo algunos, muy escasos y excepcionales, individuos que sienten el afán de conocer - para simplemente conocer, la inmensa, .mayoría procura conocer para poder hacer. Procura conocer la realidad para poder modificarla, manipularla, en algún sentido. Conocer para prever prever para poder, suele decirse.

Por eso es muy variada la gama de situaciones en que un individuo (o un grupo o una empresa o un departamento gubernamental) necesita acopiar, sistematizar y exponer con claridad -operativamente- todo el conocimiento posible acerca de una comunidad, de una colectividad que vive en un determinado o/ que viviendo en distintos territorios constituye un segmento unitario y diferenciable de la colectividad por poseer uno o varios rasgos diferenciales (pertenecer a un sexo, a un grupo de edad, a una etnia, a un determinado nivel o de estudios o profesional, consumir un determinado producto o servicio, etc., etc.,)

Puede tratarse de una empresa que quiere vender un producto/ nuevo o lanzar un servicio. Puede tratarse de un Ayuntamiento o de una Diputación o del Gobierno de una Comunidad Autónoma o del mismo Gobierno del Estado que tiene el propósito - de promocionar un territorio, ya sea globalmente, ya sea sectorialmente proponiéndolo como sede más adecuada para la instalación de una rama determinada de la industria, etc. O que simplemente desean realizar su trabajo ordinario de una forma racional, reflexiva, basada en datos y no en intuiciones.

En todos esos casos (y en otros muchos similares) suele hacerse un esfuerzo específico para conseguir construir una --

descripción válida de la estructura y dinámica de la colectividad o del segmento de que se trate.

Se acumulan entonces, para sistematizarlos después y construir una descripción válida, multitud de datos. La Historia, la Geografía, la Economía, el Derecho, la Sociología, la Psicología, la Antropología y otras muchas más disciplinas son las herramientas que se emplean para conseguir acopiar y sistematizar esos datos.

Como casi siempre se trata de modificar o influir en los comportamientos—cómo mecanismo necesario para conseguir los fines que se persiguen— es frecuente que esos esfuerzos de acumulación de conocimiento y sistematización del mismo en descripciones válidas dediquen especial atención a las actitudes y a las opiniones. En la medida en que actitudes y opiniones afectan a los comportamientos. Aparte de que muchas veces el fin perseguido es precisamente modificar opiniones o contrarrestarlas.

El problema (al que MIDESVADES da solución) estriba en que tales descripciones no llegan a ahondar en la estructura y dinámica profundas de las colectividades que pretenden describir.

En efecto, El problema radica en el juego entre actitudes y valores y en el papel que, respectivamente, realizan sobre las actitudes, los valores y las actitudes sobre los valores.

Recuérdese, en efecto, la definición de valor de Kluckhohn:

"una concepción explícita o implícita, distintiva de un individuo o característica de un grupo, de lo que es deseable, que influye en la selección de los modos, medios y fines de que dispone la acción humana".

Y la de Allport de la actitud:

"un estado de propensión mental y nervioso, organizado mediante la experiencia, y que ejerce una influencia directiva o dinámica sobre la reacción del individuo a todos los objetos y situaciones con que está en relación".

Pues bien, el problema estratégico reside en que:

- Los comportamientos son el efecto del juego combinado de -
- Estímulos y esquemas de comportamiento, siendo los esquemas de comportamiento fuertemente influidos y aún condicionados por
- Las opiniones y las actitudes, estando las actitudes concretas fuertemente condicionadas por
- Las actitudes generales básicas que, a su vez están orientadas, dirigidas y enfocadas por
- Los valores sociales y su jerarquización

En la realidad ese encadenamiento es más complejo que el que tan esquemáticamente hemos expuesto. Pero ello no obsta para poder válidamente afirmar que los valores sociales y su jerarquización constituyen el núcleo estratégico del conocimiento necesario para poder describir válidamente la estructura y dinámica PROFUNDAS de una colectividad o de un Segmento.

Ahora bien, es precisamente ese núcleo el más difícilmente conocido y el más difícilmente integrable (de forma manejable) en una descripción válida de una colectividad o de un segmento.

Por definición un sistema de valores integra un elevado número de los mismos. Ese número convierte en un largo y difícil proceso la investigación de cual sea el sistema de un individuo.- En el mejor de los casos hay que pensar en una, serie de sesiones largas y complejas. Que deben multiplicarse cuando se trata del sistema de valores de un grupo. Son escasísimos los casos en que un tal trabajo se haya realizado para un segmento amplio de una colectividad moderna. Sí existen para colectividades pequeñas. Pero son el fruto de trabajos de Antropología que duran muchos años.

Es esta carencia la que ayuda a resolver MIDESVADES

4. MIDESVADES: ES UNA HERRAMIENTA DE INGENIERIA SOCIAL AL CONSEGUIR UN CONOCIMIENTO SISTEMATIZADO QUE DIFERENCIA LO DESEADO Y LO ESPERADO.

MIDESVADES no es solo un método que consigue conocer la estructura de valores de un grupo o segmento. Al distinguir entre la estructura del sistema de valores que el grupo o segmento DESEA

y el que ESPERA que efectivamente esté vigente en el futuro o CREE que está vigente en el presente, se convierte en una herramienta de ingeniería social.

En efecto. Demasiadas veces los reformadores, los revolucionarios o los conservadores intentan obstinadamente conseguir -- sus objetivos actuando directamente sobre los comportamientos, ya sea empleando la persuasión o (las más de las veces) la -- coerción. Los conservadores se obstinan en mantener inmutables los comportamientos de la gente, los revolucionarios en cambiarlos de raíz, los reformistas en modificarlos gradualmente.

Los fracasos, muchas veces rotundos y evidentes, que unos y otro cosechan se deben, precisamente, al error estratégico de concentrar su acción (conservadora, revolucionaria o reformista) en el campo de los comportamientos. Olvidando la decisiva influencia que la concepción de lo que es deseable (es decir, - el valor social) ejerce sobre la selección de los modos, medios y fines de que dispone la acción humana (recuérdese la definición de KLUCKHOHN).

La coerción puede obligar a seguir un determinado esquema de comportamiento. Pero es un modo de suyo frágil para garantizar que los comportamientos serán de una determinada manera. Es - frágil porque supone una acción externa al propio comportamiento. Y si la coerción falla -y nunca es posible mantener la -- coerción en todo momento para todos- no hay garantías de que el comportamiento se mantenga.

Si, por el contrario, se consigue actuar sobre la definición - de lo que es deseable **asumida** por un individuo o compartida - por un grupo, hay muchas más garantías de que el comportamiento congruente con esa definición sea seguido aunque falle la coerción. Esa es la razón de que la acción sobre los valores sociales sea la estratégica, tanto si uno **quiere cambiar** las cosas (radical o moderadamente) como si desea que las cosas se mantengan estables.

Ahora bien, cualquier acción racional que pretenda desencadenarse sobre los valores sociales (ya sea conservadora o revolucionaria o reformista) exige un previo conocimiento. El de cual es la distancia entre los valores que se DESEAN y los valores -- que HAY (o que se ESPERA que haya) .

MIDESVADES ayuda específicamente a distinguir entre lo DESEADO y EXISTENTE o ESPERADO. Y a medir la distancia entre ambos.

5. "MIDESVADES" ES UNA HERRAMIENTA PARA PRODUCIR CONSENSO.

Supongamos un partido político, un sindicato, un movimiento ciudadano. Son los tres ejemplo de organizaciones cuya finalidad es lograr imponer en la práctica una determinada concepción de lo que es deseable, un sistema de valores por lo tanto.

El problema es que, para que su acción sea racional, debe contar precisamente con una clara definición de cual es el sistema de valores actualmente presente, de cual espera que esté vigente en el futuro "rebus sic stantibus" (Si las cosas siguen estando como están) y de cual es el sistema de valores que desea que esté vigente (en el presente y/o en el futuro).

Ese problema encierra otro aún mayor. Si, para hacer más rápida la exposición nos concentramos en el caso del sistema de valores ESPERADO y DESEADO para el futuro, es evidente que -- hay n combinaciones, n diadas de sistemas de valores DESEADO y esperado para, digamos, el año 2000. Siendo n el número de -- miembros, simpatizantes y votantes del partido o sindicato o movimiento ciudadano en cuestión.

En la realidad lo que sucede es que n es el número de segmentos diferentes en que cabe agrupar esa masa de miembros, simpatizantes y votantes.

Pues, bien, ello implica el grave problema de como lograr una síntesis armoniosa con esas n combinaciones de sistemas de valores DESEADO y ESPERADO para el año 2.000. Y hacerlo no por aplastamiento de todos los segmentos menos uno a manos de ese uno. Ese mecanismo del aplastamiento para lograr una síntesis es el más frecuentemente utilizado. También el menos eficaz -- porque incluso en los casos improbables de que el aplastamiento sea total genera apatía en los sometidos. Y si no es total aviva y encarniza la resistencia y la oposición de los inútilmente intentados aplastar.

La solución al problema es fabricar **consenso**. Pero con el requisito de que los diversos segmentos tengan la vivencia de - que han participado realmente la construcción de dicho **consenso**.

MIDESVADES es una herramienta útil para conseguir precisamente ese tipo de **consensos**.

6. QUE ES EL "MIDESVADES"

Afirmamos que MIDESVADES es el método, la herramienta metodológica, capaz de resolver los problemas y llenar las funciones que acabarnos de enunciar.

Como es lógico, MIDESVADES no es un método absolutamente original

es una combinación que ha creado por procedimientos y técnicas parciales tomados de métodos ya largamente probados con eficacia demostrada en el campo de la investigación prospectiva y de la consecución de consensos, de la dinámica de grupos y de aportaciones originales nuestras, fruto de larga experiencia profesional y de la experiencia en decenas de miles de entrevistas sociológicas y de miles de entrevistas psicológicas - en profundidad y de grupo.

(METODOLOGIA)
Para más detalle al respecto remitimos a la Segunda Parte -
) , de este documento. Mencionaremos aquí tan solo que MIDESVADES utiliza técnicas del muy acreditado método -- DELPHI, creado por Olaf HELMER para la investigación prospectiva por consenso de expertos, de las adaptaciones del DELPHI realizadas por el propio HELMER y DE BRIGARD, DELPHI PHOCUS, para el problema de los valores, del método"y técnica IDEA-CID puesto a punto por. la Wayne State University, la Detroit Edison Company y Doxiadis Associates, de la batería BALESCOUCH para actitudes generales básicas, etc, etc.

La herramienta básica de MIDESVADES consiste en la realización de la sesión de debate MIDESVADES.

La sesión de debate MIDESVADES reúne a un grupo de diez-doce personas que, bajo la dirección y estímulo de un director de debate y su adjunto, siguen durante tres-cuatro horas un programa muy estructurado de discusión y debate. A través del cual, mediante un sistema de aproximaciones sucesivas y metódicas, la decantación y reconocimiento de la mayoría y la o

las minorías, la discusión reglada entre ellas y la consecución de sucesivos consensos, emerge el diseño de la estructura del sistema de valores sociales que el grupo DESEA que esté vigente el año 2000, y del que el grupo ESPERA que esté vigente.

Diseño que está suficientemente formalizado y codificado. De forma que el resultante de cada grupo puede ser comparado y contrastado (de forma matemáticamente medible) con los de otros u otros grupos.

Con esta sucinta descripción (reiteramos aquí que para más detalles se examine la Segunda Parte) se advierte ya la eficacia del método para la solución de los problemas antes enunciados.

En efecto. Basta con realizar diferentes sesiones de debate IDESVADES a diferentes grupos representativos de diferentes segmentos de la masa de individuos cuyos deseos y pronósticos sobre el sistema de valores es necesario conocer. Y, con los resultados de esas sesiones proporcionan diseños formalizados, codificados y matemáticamente medidos de la estructura de los sistemas de valores sociales deseados y esperados (y de la distancia entre los esperados y los deseados en cada caso), resulta posible conocer de forma manejable las diferencias entre las expectativas y los deseos de los diferentes segmentos.

Siendo, además, la elección de los grupos a someter a las sesiones una elección estratégica de la Dirección de la entidad que emplea el MIDESVADES, la representatividad y el peso específico de cada segmento representado son por definición conocidos por esa Dirección. Lo que permite ponderar las diferencias y las coincidencias.

Si MIDESVADES no nos sirviera más que para lo ya descrito, ya sería mucho. Nos habría proporcionado un mapa manejable de las diferencias de los deseos y de los pronósticos de los diferentes segmentos de la población, sobre la estructura del sistema

de valores sociales cerca el año 2000 (o cualquier otro año empleado como de referencia) .

Pero la elegancia de la solución que MIDESVADES constituye - no se agota en ese logro, con ser considerable.

efecto. El factor estratégico es el hecho de que incorpora el mecanismo iterativo de consecución de consenso racional típico del método DELPHI de Olaf HELMER (aunque su propia originalidad consista en el uso -heterodoxo para el DELPHI- de ese mecanismo cara-a-cara en una reunión de grupo en vez de anónimamente y por correo o telefax).

Sucede así que cada sesión de debate MIDESVADES es una máquina de producir consenso. Al empezar cada sesión se introduce en ella diez o doce (tantos como participantes) posiciones - respecto de cuales sean la estructura del sistema de valores sociales DESEADA y ESPERADA para el año 2000. Y al acabar la sesión emerge una estructura DESEADA y otra ESPERADA (0, a lo sumo, una pareja esperada/deseada mayoritaria y otra minoritaria).

Pues bien, resulta evidente que -una vez hayamos realizado - las sesiones de debate MIDESVADES necesarias y suficientes - para conocer el "mapa" de las posiciones diferentes de los - distintos segmentos- cabe realizar sesiones <le debate de "segundo grado"

las que los particip antes sean los miembros más repre **S** de diversas sesiones de debate MIDESVADES de "Primer grado" de las que hayan emergido estructuras de sistemas de valores diferentes pero próximas.

La sesión de debate MIDESVADES de "segundo grado" forzará la consecución de consenso sobre una estructura de sistema de - valores que sea la síntesis ponderada de aquellas resultantes de las sesiones de primer grado.

Análogamente sucederá en las otras sesiones de debate MIDESVADES de "segundo grado" correspondiente a otras familias de estructuras de sistemas de valores resultantes de sesiones de primer grado.

Es obvio que, sucesivamente, pueden realizarse sesiones de debate MIDESVADES de "tercer grado" que logren consenso entre las posiciones decantadas en las sesiones de segundo grado.

Y así sucesivamente hasta decantar el consenso de los diversos segmentos sobre solo un puñado de alternativas. O sobre una mayoría y unas pocas minoritarias.

MIDESVADES se configura así no solo como un método de conocimiento sino también como un método de ingeniería social para la consecución racional y metódica de consenso.

7. EL "SECRETO" DE LA POTENCIA DE MIDESVADES: DEFINIR UN SISTEMA DE VALORES SOCIALES POR SU ESTRUCTURA Y NO POR SU CONTENIDO.

MIDESVADES tiene un "secreto". Permitasenos la jactancia de explicar la elegancia con que nuestro método resuelve un -- problema insoluble.

Como ha sucedido ya tantas veces en otras tantas encrucijadas científicas, la solución es un típico "huevo de Colón". Consistente en abandonar el enfoque insistente que choca -- con el obstáculo imposible de vencer y dar un rodeo.

En nuestro caso el obstáculo imposible es el hecho de que - un sistema de valores, por definición, integra un elevado - número de los mismos. Ese número convierte en un largo y difícil proceso la investigación de cual sea el sistema de valores de un individuo. En cualquier caso hay que pensar en una serie de sesiones largas y complejas. Que deben multiplicarse cuando se trata del sistema de valores de un grupo. Y ampliarse aún más cuando se trata de investigar valores - "futuros".

Si, además, se trata de investigar muchos 'grupos y segmentos sucede que el tiempo y el coste a emplear en la investigación hacen a ésta imposible.

Enfrentados a este hecho nosotros hemos razonado así: un -- sistema de valores puede definirse:

- a) por su contenido
- b) por su estructura

Su contenido, los valores sociales concretos que lo configuran y la jerarquización de cada uno de ellos, plantean problemas insolubles de tamaño y coste para su investigación.


Ahora bien ¿plantea los mismo problemas la investigación de de la estructura?

La respuesta es que NO.

Y entonces hemos buscado un puñado de dimensiones ortogonales de tales características que la posición que un sistema de valores sociales (del pasado, del presente o del futuro) ocupe - en cada una de ellas determine una estructura característica del mismo.

Una estructura cuyo conocimiento proporcione por sí misma un volumen de información suficiente sobre como es y como no es/ el sistema de valores sociales de que se trate.

Daremos un ejemplo muy pedestre pero muy gráfico. Al ver un paquete no vemos lo que hay dentro. Pero la estructura del pa

tro (una bicicleta, un piano, una cama) y, a veces, lo que -- hay o lo que puede haber. Y nos dice muchas cosas acerca de - lo que podemos y no podemos hacer con el paquete (meterlo en/ un bolsillo, introducirlo por una puerta, llevarlo con una ma **no**).

La Segunda Parte, que explica sucintamente la aplicación del método -en una sesión MIDESVADES; ilustra más claramente sobre el mecanismo del "secreto" del MIDESVADES.

SEGUNDA PARTE

METODOLOGIA. LA SESION DE DEBATE MIDESVADES

8. EL CUESTIONARIO PREVIO

Los miembros del grupo de debate MIDESVADES reciben, al comenzar la sesión, una breve explicación sobre la finalidad y mecánica de la misma. A continuación y antes de comenzar el debate propiamente dicho se les ;pide que cumplimenten un breve/ cuestionario.

El cuestionario es anónimo. Va identificado por un número (del 1 al 10 o al 12 -el tope de componentes de la sesión). Las -- preguntas sobre características personales son mínimas (sexo y grupo de edad, en tres grupos muy amplios).

Se explica a los miembros del grupo que el cuestionario tiene como finalidad poder comparar las opiniones personales del -- grupo con los resultados colectivos del debate.

El cuestionario consta de dos cortas baterías de items.

La ~~primera~~ ~~investiga~~ ~~las~~ ~~actitudes~~ ~~generales~~ ~~mente~~ ~~las~~ ~~cuatro~~ ~~que~~ ~~constituyen~~ ~~las~~ ~~"dimensiones~~ ~~secundarias"~~ ~~de~~ ~~la~~ ~~estructura~~ ~~del~~ ~~sistema~~ ~~de~~ ~~valores~~ ~~investigadas~~ ~~en~~ ~~la~~ ~~se~~ ~~ñ~~ ~~ón~~ ~~Re~~ ~~mitimos~~ ~~a~~ ~~la~~ ~~explicción~~ ~~que~~ ~~sobre~~ ~~ellas~~ ~~daremos~~ ~~en~~ ~~su~~ ~~momento~~. Señalamos ahora que se emplea una batería de 10 - items, que es a la que hemos reducido después de un trabajo - de años (para poder precisamente manejarla en un cuestionario corto de este tipo o en una encuesta sociológica a muestra - amplia) la batería de 146 items de BALES-COUCH.

La segunda batería investiga una serie de valores sociales -- concretos, escogidos entre los más estratégicos y de los que existe mayor información acumulada.

9. EL DEBATE

Se explica a los miembros del grupo de debate que el objeto - del mismo es lograr un consenso del grupo sobre cual es la estructura del sistema de valores que:

- A) El grupo CREE que está actualmente vigente (o que el grupo ESPERA que esté vigente en el año x -el año de referencia). En cada sesión MIDESVADES se pregunta por el sistema que se CREE o por el que se ESPERA, según que la sesión tenga como objeto el ser descriptiva - - (CREE) o prospectiva (ESPERA).

te si la sesión es descriptiva en el futuro ~~de la sesión~~ de referencia- si la sesión es prospectiva.

Se subraya mucho a los miembros del grupo que no vamos a h

res; ~~por los valores insertos en la ficha~~. ~~Sino por la estructura~~ del sistema.

Se indica a los miembros del grupo que vamos a definir la estructura del sistema de valores sociales mediante su localización en ocho dimensiones diferentes. Indicándoles que cualquier sistema de valores, del pasado, del presente o del futuro, puede ser ubicado a lo largo de cada una de esas ocho dimensiones.

El procedimiento del debate será el siguiente: el director del debate hace una breve explicación de cada dimensión. Y a continuación solicita que cada uno de los miembros del grupo rellene la hoja de la dimensión de que se trate. En esa hoja - (identificada con el número de miembros -recuérdese que del 1 al 12 como tope- del grupo) cada miembro indica: entendiendo definida la dimensión de que se trate por una escala de 1 a 10

A) En qué lugar de esa escala CREE (si se trata de una sesión descriptiva) que está hoy o ESPERA que esté el año x (si se trata de una sesión prospectiva) el sistema de valores sociales estudiado (el de la propia comunidad local, provincial, de Comunidad Autónoma, del Estado español, el europeo o el mundial según sea el objeto de la investigación)..

En qué lugar del sistema de escala DESARCA actualmente, si se trata de una sesión descriptiva, o en el año x, si se trata de una sesión prospectiva.

C) Una breve explicación de pocas líneas justificando las razones que tiene para opinar como lo ha hecho.

Una vez recogidas las hojas, el director del debate y su adjunto proceden a tabularlas, trasladando las respuestas a un espacio - definido por dos coordenadas (las respuestas sobre lo que se -- CREE o ESPERA y las respuestas sobre lo que se desea). Cada miembro del grupo queda así representado por un punto en ese espacio de dos coordenadas. Las "nubes" de puntos señalan entonces una mayoría y una minoría (o tres minorías). El director escoge (en función de la explicación razonada que figura en las hojas) un representante de la mayoría y otro de la minoría (o uno por cada una de las tres minorías). Informa al grupo del resultado de la tabulación. y advierte que se va a hacer un esfuerzo por alcanzar un consenso, dando una oportunidad a cada miembro del grupo para que rectifique su opinión, después de conocer ese resultado **y después** de oír las razones de la mayoría y las de la minoría. Concede la palabra a los representantes de la mayoría y de la minoría (o de las tres minorías) por un corto espacio de tiempo (12 minutos en total). Y el grupo rellena una segunda hoja de la dimensión.

Se procede de igual forma para cada una de las ocho dimensiones.

10. LAS 4 DIMENSIONES FUNDAMENTALES

Uniformidad versus disgregación

Todo^{1ª} sistema de valores es un sistema de valores jerarquizados de manera que se pueden distinguir las zonas superiores/ e inferiores de la jerarquía aún cuando esta jerarquización no sea absolutamente lineal y de hecho dos valores puedan -- permutar su vigencia relativa en situaciones distintas dentro de un mismo sistema.

Cualquier estadio de organización social que suponga un mínimo dominio y transformación del medio supone una diversificación, una especialización y la aparición de subculturas en el seno del sistema social. Las subculturas, por el hecho mismo de serlo de una cultura determinada, se adhieren al núcleo de valores que constituyen la parte superior de la jerarquía y que precisamente caracterizan y distinguen a la cultura de que se trate. Esos valores son los que se conocen con el nombre ya clásico de "universales".

Este rasgo es común a todas las culturas y por ende a los sistemas de valores que constituyen el núcleo estratégico de las mismas. Lo que sí distingue unos sistemas de valores de otros y, consecuentemente, unas culturas de otras, y con efectos muy significativos, es el grado en que los universales rigen las conductas de los miembros de la sociedad en relación con la fuerza rectora de los valores específicos una de las subculturas.

El continuum sobre el que se colocan las posibles posiciones de mayor o menor predominio de los universales, por su alto valor de caracterización y de diagnóstico de los respectivos sistemas, constituye la primera dimensión fundamental en la que pedimos a los miembros del grupo de debate que coloquen el sistema de valores ESPERADO (0 EXISTENTE) y el DESEADO. La escala iría de 1 (uniformidad) al 10 (disgregación). En realidad y habida cuenta de que siempre hay subculturas, la dimensión se matizaría expresando sus polos extremos ideales como: máxima ósmosis de valores entre subcultura y mínima ósmosis.

Esparta, la Francia del Terror en la Revolución Francesa, la Rusia de Octubre del 17, son ejemplos de máxima ósmosis. El fervor y el entusiasmo revolucionario unifican los valores (y el que no se unifica pierde sus valores diferentes junto con su cabeza), los espartanos que se separan de la norma son eliminados al nacer.

La India bajo los mogoles o los ingleses es un ejemplo de ósmosis media. Hay muchas subculturas, una delgada capa de valores/ universales y bastante ósmosis entre subculturas, reflejada en la tolerante convivencia de muchas religiones. El Toledo medieval de la escuela de traductores o el Imperio Romano serían - - otros ejemplos.

La Argelia de los años 50, el Vietnam de los años 60, El Salvador de hoy, son ejemplos de mínima ósmosis. Las formaciones sociales enfrascadas en luchas de liberación nacional y social son, mientras esa lucha dura, ejemplos de división en por lo menos - dos subculturas absolutamente cerradas la una a la otra: la de los libertadores y la de los colaboracionistas.

2¹ Dimensión: Preceptividad versus preferencialidad

Las normas que rigen la conducta social son susceptibles de ser clasificadas en cuatro categorías: preceptivas, preferenciales, permisivas y prohibitivas. Los valores de que dimanen las primeras y las últimas son valores categóricos en tanto en cuanto que en una situación determinada imponen una conducta y solo una, que consiste en una acción o en una omisión. Por el contrario, - los valores preferenciales generan códigos de conducta que entre una serie de opciones privilegian a una de ellas sin excluir a las demás por completo, engendrando por lo tanto normas preferenciales y normas permisivas aplicables a una misma situación.

También es rasgo común a todas las culturas y a los sistemas de valores que constituyen su núcleo estratégico la existencia de estos dos tipos de valores, preceptivos y preferenciales. Es obvio, sin embargo que lo que sí varía de cultura a cultura es el grado en que su sistema de valores respectivo se extiende el ámbito de los preceptivos en relación con el de los valores preferenciales. Por ello precisamente ese grado es un instrumento -- útil de caracterización y diagnóstico de los sistemas de valores.

De ahí que la dimensión preceptividad versus preferencialidad se constituya en la segunda de las que vamos a emplear. Es importante subrayar que cada una de las categorías de valores - (preceptivos y preferenciales) puede a su vez ser caracterizada como perteneciente al grupo de "universales" o de "específicos de una subcultura". Quiere ello decir que en principio no tiene por qué existir, aun cuando puede darse, una correlación entre la dimensión uno y la dimensión dos. Lo mismo puede decirse de las dimensiones tres y cuatro respecto de la uno o de la dos o de ellas entre sí.

Los cuáqueros y la Roma de la República antigua son ejemplos de sistemas de valores con predominio de valores preceptivos.

Mayo del 68 ("prohibido prohibir") y la Roma del periodo alejandrino son ejemplos de sistemas de valores con predominio de valores preferenciales.

31 Dimensión: Torsión estructural

Todo valor es un punto de referencia de lo que en una cultura se considera deseable. Por ello es un término orientador de la conducta individual y colectiva. Ello implica que cualquier valor tiene una vocación de operatividad. Sucede sin embargo que hay valores que están efectivamente encarnados en normas de general cumplimiento mientras que en otros casos existe una distancia entre lo definido por el valor como deseable y las conductas usuales.

Va de suyo que así como todo valor tiene una vocación de operatividad toda conducta se orienta por un determinado valor operacional. Lo expresamos diciendo que dado un número n de conductas, hay n conductas regidas por valores operacionales u operativos. Por ello cuando en la práctica se repiten y acumulan -- las conductas desviadas del valor primitivamente operativo, convirtiéndose a éste en meramente ejemplar, lo que sucede es que surge un nuevo valor operacional a través de la mecánica de las desviaciones institucionalizadas.

Es decir, que dado un número n de conductas hay un número m de conductas para las que existen a la vez un valor operacional/ y un valor ejemplar. Y un número $n-m$ de conductas para las que hay sólo un valor operativo.

Cuanto mayor sea la proporción de conductas para las que coexisten un valor "operacional" y otro "ejemplar", es decir, cuanto más se distancie de la unidad la expresión $n-rn$, se da mayor torsión estructural en el sistema de valores. Por definición, cuanto más cercano a la unidad sea el resultado de esa expresión -- mayor será la estabilidad del sistema de valores.

Añadamos que los valores originalmente operativos se transmiten normal aunque no exclusivamente, en el proceso de primera socialización por adoctrinamiento. Mientras que los nuevos valores operacionales sustitutos de los convertidos en "ejemplares", al no estar idealizados, normalmente deben adquirirse por inducción de experiencias propias y de situaciones observadas.

Cuando la torsión estructural es alta, la congruente inestabilidad del sistema de valores suele acentuarse por la tendencia a incrementar recíprocamente el énfasis de la transmisión por adoctrinamiento de los valores devenidos ejemplares.

La existencia de un grado mayor o menor de torsión estructural es también una característica de todo sistemas de valores. Y la determinación del grado de torsión es altamente útil no solo - para diagnosticar sino para establecer un pronóstico de un sistema de valores. En otras palabras, tanto esta tercera dimensión como la cuarta tienen una clara componente dinámica, por contraposición a las dos primeras que podríamos calificar de "anatómicas"

Los mayas, los chinos de la dinastía Ming, los egipcios del Imperio Antiguo, los tahitianos antes de la llegada del capitán Cook, son ejemplos de sistemas de valores con torsión mínima.

Los negros transportados como esclavos a América, los aborígenes australianos en Nueva Gales del Sur, los quechuas, aztecas y

araucanos en los virreinos españoles, los sioux en las reservas, los vascos y los comunistas durante la dictadura franquista, son ejemplos de sistemas de valores con torsión máxima.

41 Dimensión: Areas sacralizadas

Una cuarta característica estructural importante que es común/ a todas las culturas y a los sistemas de valores que constituyen su núcleo estratégico es la de tener sacralizada una parte de los valores situados en la cima de la jerarquía. En este -- sentido podemos decir que todos los valores sacralizados son -- categóricos, aunque no se a habitualmente cierto lo contrario. Entendemos por sacralización el fenómeno consistente en considerar a un elemento tan fundamental, importante e indiscutible que incluso resulta difícil prever la posibilidad de que pueda ser puesto en duda. Es decir, que se negación es "impensable".

Aún cuando la mayoría de las creencias religiosas están sacralizadas, no debe confundirse lo uno con lo otro. Primero, porque -de hecho- la sacralización se extiende a muchas áreas no religiosas. Y, segundo, porque la sacralización hace referencia a un fenómeno de sentimiento no esencialmente cognoscitivo como es el de las creencias religiosas.

Observese que en la dimensión dos se trataba fundamentalmente - de pautar cuantitativamente la relación entre valores "preceptivos" y "preferenciales. Aquí tomamos otra perspectiva, si bien referida a unos valores que en todo caso son preceptivos. Ahora de lo que se trata es *do* establecer cualitativamente que tipo de valores son fundamentalmente sacralizados en un sistema de valores determinado. Tampoco se trata (como se hará en alguna de las dimensiones secundarias) de determinar las familias o "clusters" de valores que están sacralizados, porque aquí se utiliza como materia prima no familias concretas sino tipos estructurales de valores.

Concretamente, el carácter de "técnicos" o "creenciales" de los valores predominantemente sacralizados, Valores "técnicos", vale decir instrumento, forma, "valores-camino". Valores "creenciales", vale decir objetivo, fondo, "valores-meta"

Debemos insistir en que la sacralización puede alcanzar y de hecho alcanza en todo sistema no solo a valores-nieta sino también a valores-camino. Baste recordar al respecto el fenómeno de la/ritualización.

Esta dimensión es particularmente estratégica para la caracterización y diagnóstico de los sistemas de valores por sus connotaciones dinámicas y por ser un precioso indicador del grado de -institucionalización del cambio. En efecto, tendiendo el hombre/ a disminuir las zonas de inseguridad y de indeterminación previa de la conducta, una situación de cambio acelerado genera de modo cuasi espontáneo un dispositivo de defensa que sirva al -- hombre, inmerso en un mundo de objetivos y formas de pensar ca

~~condottieri, psicólogo de a Este dispositivo de avance de los valores, -~~
o al menos hay grandes indicios para suponer que es, la elevación al rango máximo y la sacralización de valores metodológicos y procedimentales mediante los cuales procesar no importa qué - tipo de cambio.

Los monjes benedictinos o carmelitas con sus Reglas estrictas, las culturas polinésicas, el Japón feudal, son ejemplos de sistemas de valores con predominio de los valores camino.

El Partido Comunista leninista, los "condottieri" italianos, los mercaderes venecianos y catalanes del Medievo; son ejemplos de sistemas de valores con predominio de los valores meta.

11. LAS 4 DIMENSIONES SECUNDARIAS

Hay algunas características que, sin ser propiamente estructurales, revisten un gran interés para determinar el "tono" general de un sistema de valores. Atendiendo a ello nos ha parecido útil y necesario recoger lo más significativo de estos "tonos" en forma de dimensiones secundarias.

Determinar cuales sean los "tonos" más significativos constituye una tarea tan ardua como la que ha supuesto aislar e identificar las 4 dimensiones fundamentales. Por fortuna en este área se ha contado con una aportación teórica preexistente -- que responde muy aproximadamente a las especificaciones requeridas por la aplicación al campo de valores del método TLIDESVADES. Nos referimos al trabajo de BALES y COUCH, de la Universidad de Harvard, "The Values profile" (1.969).

Partiendo de un análisis puramente topológico de una impresionante masa de juicios de valor, estos autores llegaron a la determinación de cuatro factores que explicaban prácticamente la totalidad de la variabilidad de las respuestas. Con todas las cautelas que merece el método centroide de TLIURSTONE (empleado en el trabajo que comentamos), los resultados nos parecen plenamente válidos y utilizables sin reservas por nuestra parte.

Las cuatro dimensiones que delimitan el espacio factorial de BALES y COUCH son:

- A) Grado de aceptación de la autoridad
- B) Expresión determinada por la necesidad versus autorestricción moral
- C) Igualitario
- D) Individualismo

Antes de entrar en una descripción siquiera sea somera de estas dimensiones secundarias es preciso dejar bien sentado que no se trata de valores ni siquiera de familias o "clusters" de valores sino de actitudes básicas genéricas determinadas por el "tono" general del sistema de valores.

La dimensión secundaria A) no debe entenderse centrada en lo - que vulgarmente se llama autoritarismo. Se refiere a una actitud de aceptación en abstracto del principio de autoridad tanto por encima como por debajo, como con independencia del sujeto portador de la actitud.

La dimensión secundaria 13) queda suficientemente explicitada - por su denominación en base a los dos polos extremos que definen su continuum. Si quisiéramos denominarla de forma más sintética quizás pudiéramos hablar de "grado de hedonismo activo", es decir el grado en que se entiende deseable y permisible la búsqueda del placer tanto activo como pasivo, incluyendo la -- satisfacción no solo de los apetitos sino también de los apetitos sino también de los impulsos sexuales, de agresividad, etc.

La dimensión secundaria C) queda muy bien definida por la palabra clave "igualitarismo". Quizás debiéramos añadir que aquí - se hace referencia principalmente a la igualdad simbólica, esencial, de oportunidades y de estimación.

La dimensión secundaria D) es el individualismo. Esta dimensión como cualquiera de las otras, tiene la gran ventaja de ser prácticamente ortogonal. Es decir, que -salvo raras excepciones- cualquier nivel de cada una de las dimensiones puede coexistir tanto en la teoría como en la práctica con cualquier nivel de cualquiera de las otras. En resumen: si estas, cuatro dimensiones secundarias explican la inmensa mayoría de las variaciones en las actitudes individuales y si por otra parte no existe apenas correlación o solapamiento entre ellas, estamos ante - la clásica relación de características "necesaria y suficiente".

12. EL INFORME DE LA SESION.LA TAXONOMIA DE LOS SISTEMAS DE VALORES

Cada sesion MIDESVADES produce un informe cuya conclusión básica es la identificación del sistema de valores sociales ESPERADO (O DEFINIDO COMO EXISTENTE) Y DESEADO por el segmento de población representado en la sesión.

El informe incluye la documentación producida (cuestionarios previos, hojas de votación de cada dimensión, resultados del debate de cada dimensión). Amén del análisis de la misma.

Creemos conveniente señalar algunos detalles de la presentación de los resultados. En realidad, de la obtención de los mismos

Los consensos respecto de cada una de las ocho dimensiones tienen una expresión numérica. En cada caso el sistema de valores (ESPERADO O DESEADO) quedará situado en un punto de la escala de 1 a 10 respectiva. Que será la media aritmética de los puntos que los miembros del grupo hayan indicado después del debate.

Esta expresión numérica es altamente útil en la medida en que permite comparar los resultados de diferentes grupos (y de los segmentos por ellos representados) y, dentro de cada grupo, las diferencias entre los sistemas ESPERADO (O EXISTENTE) Y DESEADO.

Pero además de esa expresión numérica cabe una expresión taxonómica de los resultados. En efecto, cabe tomar la 11 dimensión dicotómicamente (a-resultados entre el 1 y el 5,5, b- resultados entre el 5,6 y el 10) y las otras tres de forma tricotómica (a-resultados entre el 1 y el 4, b- resultados entre el 4,1 y el 7, c- resultados entre el 7,1 y el 10). Resultan así 54 posibles combinaciones. Que pueden designarse abreviadamente mediante una fórmula. Las abreviaturas son las siguientes.

1ª DIMENSION:

TU = Tendencia a la uniformidad, máxima ósmosis (De 1 a 5,5)

Ti) = Tendencia a la disgregación, mínima ósmosis (De 5,6 a 10)

2ª DIMENSION:

EP = Exceso preceptividad (De 1 a 4)

Pp = Tendencia al equilibrio de preceptividad y preferencialidad (4,1 a 7)

EP = Exceso de preferencialidad (De 7,1 a 10)

3ª DIMENSION

T = hipotorsión estructural (De 1 a 4)

T = Torsión estructural media (De 4,1 a 7)

IT = Hipertorsión estructural (De 7,1 a 10)

4ª DIMENSION

SVM= Tendencia a la sacralización de valores-meta (De 1 a 4)

SE = Sacralización relativamente equilibrada (De 4,1 a 7)

SVC= Tendencia a la sacralización de los valores camino (De 7,1 a 10)

Las 54 combinaciones expresadas por sus fórmulas son las siguientes:

TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU
EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP
HT	HT	HT	T	T	T	hT	hT	hT
SVM	SE	SVC	SVM	SE	SVC	SVM	SE	SVC

TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU
Pp	PP	Pp	Pp	Pp	Pp	Pp	Pp	Pp
HT	HT	HT	T			hT	hT	hT
SVN	SE	SVC	SVI1	SE	SVC	SVM	SE	SVC

TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU	TU
EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF
HT		HT	T			hT	hT	hT
SVM	SE	SVC	SVM	SE	SVC	SVI1	SE	SVC

TD	TD	TD	TD	TD	TD	TD	TU	TD
EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP	EP
ST	ST	HT	T	T	T	hT	hT	hT
SVM	SE	SVC	SVM	SE	SVC	SVC	SE	SVC

TD	TI)	TD	TI)	TU	TD	TD	TU	TD
Pp	Pp	Pp	Pp	Pp	Po	Pp	Pp	Pp
ST	ST	HT	T	T _{SE}	T	hT	hT	hT
SVM	SE	SVC	SVM		SVC	SVM	SE	SVC

TD	TD	TD	TD	TD	TD	TD	TD	TD
EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF	EF
ST	HT	HT	T	T	T	hT	hT	hT
SVM	SE	SVC	SVN	SE	SVC	SVM	SE	SVC

Debe subrayarse que, realizado un estudio de Antropología comparada, ha sido posible encontrar al menos un ejemplo de una cultura cuyo sistema de valores sociales tuviera una estructura correspondiente a cada una de las 54 combinaciones.