

Intereses y valores

Por Jorge A. Oriza Vargas © (55- 2011)

Intereses y valores, son dos conceptos poco tratados en los libros de psicología tradicional, y sin embargo, son elementos que intervienen de manera notable en nuestro comportamiento.

De los valores ya hemos escrito algunas ideas e hipótesis, particularmente en mis publicaciones¹ sobre el matrimonio y sobre el liderazgo; concretamente la cápsula ADEF No. 3 sintetiza nuestro punto de vista sobre el tema. Y de los intereses, en nuestro el libro *De Jefe a Líder*², incluimos un breve análisis sobre su significado y su vinculación con los valores del individuo, por considerar que existe una estrecha relación entre estas variables y el comportamiento humano y por supuesto, en el comportamiento de quienes aspiran a ser líderes en las organizaciones.

A partir de estos antecedentes, recordemos la definición de *intereses* que nos aporta un clásico y distinguido estudioso de la personalidad, el Sr. Gordon Allport³ quien nos dice que *el interés consiste en la intervención del individuo en los más profundos niveles de motivación*. En su enfoque humanista sobre la *autonomía funcional de motivos*, Allport nos subraya que las motivaciones difieren de individuo a individuo, *según sus intereses* y según su propia personalidad. Menciona por ejemplo⁴, que las habilidades propias de cada uno, generan intereses específicos, que a su vez motivan a las personas de manera diferente, según esas habilidades e intereses asociados. Intereses y motivación, como vemos, son variables que tienen relaciones de causa y efecto; un interés específico es elemento de motivación pero además, las motivaciones son diferentes, de persona a persona según sus intereses. Por ejemplo: una persona, interesada en aspectos de medicina, se motivará por objetivos relacionados con esto, incluso se podrá motivar a estudiar más temas relacionados con la medicina. Pero otra persona, interesada en la política, la motivarán estudios de leyes, o pertenecer a grupos políticos y nada o muy poco sobre la medicina.

Así, en una frontera muy estrecha, en nuestra mente se gestan motivos y se asocian a intereses, que pueden entrar en conflicto con nuestros valores, situaciones que si bien teóricamente pueden parecer de difícil comprensión, en la práctica son muy fáciles de precisar. Veamos algunos tipos de intereses; los que

¹ Oriza Vargas Jorge: La Inteligencia Emocional en el Matrimonio, Editorial Trillas, 2004, 2ª edición 2010, y De Jefe a Líder, Editorial Trillas, 2010.

² Ibid, p.105

³ Allport Gordon: La Personalidad, Editorial Harder, Barcelona, 1968.,p.138; citado en mi libro, De Jefe a Líder, p.105

⁴ Allport Gordon Op. cit. p.283

se relacionan con nuestros deseos, vinculados a la satisfacción de diversas necesidades, incluidas entre otras, las de seguridad, de pertenencia o la misma superación personal. Pero también aquellos intereses relacionados con nuestros gustos y preferencias; o los relacionados con beneficios personales, o beneficios traducidos con frecuencia en bienes o compensaciones directas o indirectas; el dinero es uno de los intereses muy comunes al respecto, que hace que las personas *se motiven* hacia proyectos o acciones que les traigan esos beneficios. Sin embargo, la vinculación con los valores, y más directamente el conflicto con algunos de ellos es evidente, pues todos estos intereses pueden ser legítimos, si están apegados precisamente a valores, si cumplen las normas y leyes vigentes, ya que en caso contrario, si implican el desapego a valores fundamentales, o la violación de normas, reglamentos y leyes, podemos considerar que son *intereses ilícitos* o ilegítimos.

Y esta es la parte que quiero subrayar, porque en la vida cotidiana, en el contexto social, en el laboral y también en el político, observamos muy diversas formas de actuar por intereses, que a todas luces parecen ser ilícitos o ilegítimos y son una muestra de la corrupción que caracteriza a muchas personas en estos ambientes.

Pero sin juzgar tantas situaciones, que a todas luces son complicadas, podemos citar por ejemplo algo tan normal como el hacer negocios, que es uno de los objetivos y motivos que puede tener cualquier persona en nuestro contexto socioeconómico. Esto se puede lograr de muchas formas, y es evidente que se puede lograr de manera legítima o ilegítima. Y es que podemos hacer negocio buscando beneficios que se apeguen a las normas y a la ley (apegados a valores como la honestidad, la verdad, el respeto a las leyes), o podemos hacer negocios incluso infringiendo la ley o buscando beneficios fuera de la ley o de sus normas y reglamentos. Y bueno, de esto creo que desafortunadamente, también hay muchos ejemplos.

En fin, estoy consciente que abordé un tema que puede tener muchas apreciaciones, pero sirvan estas ideas, de entrada, para su análisis y para comprender la importancia que tienen los valores en nuestro comportamiento. Reitero mi respeto a puntos de vista diferentes, y a la mejor conclusión, que es la que usted obtenga al leer esta cápsula.

jaov

**Cualquier comentario u opinión, se agradece de antemano y se puede recibir en mi mail:
foriza@prodigy.net.mx**

NOTA: Este artículo puede ser compartido, con cualquier persona interesada en el tema, siempre y cuando se mencione la referencia de su autor, y no sea para fines de lucro. El autor se reserva todos los derechos sobre sus artículos, conforme a las leyes vigentes.

**Visita mi sitio: www.iema-oriza.com
Busca las secciones de *empresa* y del *matrimonio*; ahí encontrarás
algunas ideas útiles para cada uno de estos temas**

**Otros temas en cápsulas siguientes:
*La integridad, Los ruidos en la comunicación.***

