





social.

Lo anterior fue determinante para el planteamiento de la actual investigación, desde el punto de vista de la base teórica y la experiencia adquirida.

#### *Metodología*

Al presentar el informe de la inconformidad juvenil anteriormente citado, se obtuvo la siguiente petición: "hay que continuar estudiando más la realidad juvenil para conocer más profundamente los valores operantes en ellos".

Partir de esa idea y llegar a formularla en el nivel de la investigación fue una tarea complicada. Se trataba de captar el *mundo juvenil* desde dentro. Por mundo juvenil explicitamos en un primer momento tres líneas: a) la estructura de la cosmovisión (elementos e interacciones que componen la percepción globalizante de la sociedad); b) la estructura de la percepción del yo (elementos e interacciones que desembocan en la respuesta al quién soy yo), y c) la estructura de la relacionabilidad (elementos e interacciones del existir con los otros). Los elementos aludidos en esas estructuras estarían compuestos por: valores subyacentes a las conductas; símbolos expresivos del sí, de sus relaciones con los otros, de la sociedad; necesidades manifestadas; búsqueda de sentido, etc. Esas tres líneas se obtendrían como resultado esperado de una confrontación del joven con diversos temas u obje-

tos sociales de los que aparecería la representación social juvenil, concepto del que se hablará más adelante.

El elemento de la relacionabilidad nos llevó a un estudio de teoría de la comunicación humana.

Al tiempo que aclarábamos el problema de la identificación de los contenidos, es decir: qué necesitábamos saber, se planteaba el problema de las técnicas, o sea: cómo íbamos a obtener esos datos. La finalidad de la investigación exigía que el resultado fuese analizable en forma estadística, fuese representativo de la juventud de Guadalajara y describiese el mundo juvenil a partir del propio joven. Se probaron entrevistas personales y de grupo y finalmente se optó por hacer una batería de cuestionario personal y entrevista de grupo.

El cuestionario final tuvo varias novedades respecto a lo que tradicionalmente se emplea. En primer lugar, se optó casi exclusivamente por preguntas proyectivas. En el tema de la sexualidad se usaron historias proyectivas en lugar de preguntas, con bastante acierto, según el parecer de los encuestados. En este momento todavía quedaban a nivel de técnicas dos problemas por resolver: la decodificación de las respuestas del cuestionario y la integración de los datos provenientes de las dos técnicas.

Contrastando el cuestionario con el

tipo de información que se buscaba, es decir, la representación social del objeto deseado, se llegó a la conclusión de que la información no se da de una manera manifiesta inmediata. Caímos en la cuenta de que las personas ante los objetos sociales establecen dos tipos de funciones principales relacionadas entre sí. Por una parte, el actuar, el relacionarse con el objeto social como indicador de la necesidad subjetiva del objeto. Por otra parte, la matización o caracterización del objeto social deseable. El primer ámbito nos lleva al mundo del análisis verbal de los mensajes y el segundo al mundo de los análisis de la función de adjetivación. Estos ámbitos identificados fueron investigados hasta que se dio una forma de pregunta que los proyectaba en el cuestionario. Posteriormente se aprendió a decodificarlos en el análisis de resultados. Respecto a un tercer elemento que hiciese referencia a si el objeto social era bueno o malo para el sujeto, la respuesta sería implícita analizando el tipo de relación que se establecería sujeto—objeto. Parece que las cosas no son en sí ni buenas ni malas para los sujetos, sino que la evaluación depende del tipo de relación que el sujeto establezca con ellas.

La entrevista de grupo se tomó como técnica complementaria. Optamos por un tipo de entrevista



centraban en el aspecto monetario casi exclusivamente y por último, por socialistas se entienden aquellas personas preocupadas por la transformación social a partir de una autoridad central que distribuya colectivamente los beneficios de la economía y del poder.

En cierta manera esta parte del cuestionario y de las entrevistas de grupo que ahora analizamos son continuación de aquella primera aproximación.

Por *actividad* se buscó obtener la representación social de ella que al sujeto le parezca muy *satisfactoria*. Las actividades muy satisfactorias eran percibidas así por varios rasgos que se detectaron a través de las respuestas abiertas del tipo: 1) estuviesen muy centradas en la eficiencia en la tarea (las respuestas se centraban en la presentación de un profesional, artista, etc. que realizaba muy bien su trabajo); 2) había otras respuestas que señalaban que la actividad satisfactoria lo era por redundar en provecho propio (un gran sueldo, desarrollo personal, libertad, etc.); 3) el opuesto al anterior señalaba la importancia de la actividad para el beneficio de la sociedad (curar gente sin cobrar un centavo, por ejemplo); 4) otra representación social de una actividad satisfactoria iba unida a connotaciones de poder (un político, o un diplomático porque es un gran honor representar a su país y tomar parte en las decisiones nacionales o internacionales); 5) finalmente otros rasgos se agrupaban entorno al prestigio social: ya sea de tipo intelectual (catedráticos, científicos...) o los que aparecen en los medios masivos de comunicación como personajes públicos o como objetos de noticias, que pertenecen a una élite (política, deportiva, económica, artística, etc.).

Se podrían describir esos rasgos como las connotaciones de la realidad que el sujeto asocia con una actividad satisfactoria. La caracterización concreta de la actividad a través del mecanismo de



proyección de la representación social unidos a la identificación de una persona concreta que realiza esa actividad, nos dan lo deseado por el yo al tomar esa figura modélica y captar esos rasgos atractivos. Pretendemos identificar lo que el joven querría ser a través del rasgo admirado en su modelo y previamente identificado.

Un análisis cuantitativo nos dará, a nivel de universitarios, lo que se considera deseable en una profesión en cuanto la profesión es actividad o posibilita esa actividad. Si hablásemos a niveles de mercadotecnia podríamos responder a las preguntas ¿cómo hay que presentar una actividad para hacerla agradable a los jóvenes universitarios? ¿qué carreras tienen connotaciones más deseables? ¿cómo hacer la propaganda de una vacante? etc.

Los análisis anteriores nos conducen a una problemática centrada en la utopía juvenil a los tan traídos y llevados ideales juveniles que transformarán la sociedad. Para obtener los motivos que los jóvenes llevan dentro de la alternativa, ayuda a la sociedad o provecho propio, centramos uno de los temas en discusión por grupos. Queríamos detectar qué se entendía por ayudar a los demás y hasta qué punto se estaba dispuesto a pagar por esa ayuda, a nivel de costos para el yo.

#### Resultados

Analizando los datos a nivel de frecuencias y porcentajes, se observa

que el tipo de actividades que satisfacen a los jóvenes son predominantemente aquellas en que se manifiesta la eficiencia y el buen desempeño en la tarea. Comparando entre universidades, se observa que el énfasis en este tipo de actividades es ligeramente superior en los jóvenes de la UNIVA y de la UdeG mientras que en el grupo del ITESO esta característica se manifiesta en mayor frecuencia asociada con otras características de la actividad, tales como aquellas en que además de eficiencia, la actividad repercute en el beneficio propio, o en el beneficio social.<sup>1</sup>

Claramente, la segunda opción más frecuente en los jóvenes de las tres universidades es la que refleja actividades que redundan en el beneficio social.<sup>2</sup> Sin embargo, al revisar las discusiones de grupo encontraremos algunos matices respecto al significado del beneficio social, o el ayudar a los demás.

Estos datos permiten inferir que la orientación de los jóvenes con respecto a las implicaciones de la actividad, se da como una atmósfera y característica propia de la juventud en general y no como producto de diferencias sociales o diferencias de orientación asociadas con la universidad en que estudian, dado que no encontramos diferencias significativas entre las universidades ni entre los jóvenes preparatorianos. Los cuatro grupos se pronuncian en favor de la eficiencia en las actividades en primer término y en segundo término les interesa el beneficio social.



sexo, carrera ni edad.

*Algunas implicaciones teórico—prácticas de esta investigación.*

De nuestros datos se pueden generar las siguientes afirmaciones válidas para una toma de decisiones o al menos para imaginar la tendencia de esta variable en un futuro próximo, en un escenario donde no se produzcan grandes transformaciones respecto a las fuerzas que ahora están actuando.

1. Los futuros profesionales de Guadalajara están encaminados hacia la eficiencia, sobre todo estudiantes de ingeniería y ciencias económico—administrativas, lo cual hace suponer que el mundo laboral se hará más eficiente.

Esto hace suponer que los futuros profesionales lucharán por aumentar la racionalidad en la empresa en contra de comportamientos irracionales de tipo familismo o nepotismo, etc., que existen en el ejercicio de la autoridad en la actualidad. Este punto está ampliado en nuestra investigación Hacia un estilo Propio de Dirección de Empresas.<sup>10</sup>

También relacionado con el tema de la eficiencia, es preocupante la frustración de los egresados que no encontrarán trabajo, siendo su motivación fundamental a lo largo de la carrera la eficiencia en una profesión que nunca podrán ejercer.

2. Las actitudes de los hombres y de las mujeres están más relacionadas

con el tipo de carrera que se estudia. Se supone que hay carreras que estudian las mujeres con miras a desempeñar roles de hogar a costa de abandonar el ejercicio profesional, mientras que otras carreras implican un mayor deseo de profesionalidad futura. Estas últimas tendrán que enfrentar la discriminación de la mujer en el mercado laboral, mientras que las primeras representan un costo en esfuerzos personal, institucional, económico no redituable.

3. La tendencia hacia el beneficio social como desembocadura de la actividad personal está unida con un desarrollo individual que condicionará y limitará esta tendencia altruista o comprometida. Es decir, la tendencia a la transformación social pasa por el desarrollo del yo como profesional en una fase previa. Ahí hay que leer las posibilidades de realización de una sociedad mas justa a partir de un orden económico, social y cultural y/o las posibilidades de reproducción del sistema si logra satisfacer los diversos individuos en sus deseos personales. En caso contrario, la transformación social surgirá a consecuencia de la insatisfacción personal.

No es la teoría lo que cambiará el sistema capitalista, sino que es la experiencia de insatisfacción, de necesidades, lo que moverá a estos jóvenes estudiados, al cambio social.

*Notas:*

(1) Porcentaje de jóvenes que señalan como satisfactoria la *eficiencia*: ITESO 34.6%; UNIVA 49.7%; UdeG 48.6%; Preparatorias 38.6%

Eficiencia asociada con otra característica: ITESO 23.3%; UNIVA 13.5%; UdeG 8.3%; preparatorias 9.1%

(2) ITESO 18.2%; UNIVA 16.1%; UdeG 19.9%; preparatorias 26.1%

(3) 42.88% de los jóvenes señalan eficiencia; 20.28% señalan actividades para el beneficio social. La combinación de ambas características predomina en los jóvenes del ITESO, aunque en relación a la distribución global se manifiesta en bajo porcentaje de 10.4.

(4) Porcentaje de jóvenes que les interesan actividades para el beneficio propio: ITESO 7.8%; UNIVA 8.7%; UdeG 9.4%; preparatorias 5.3%.

(5) ITESO 5.9%; UNIVA 1.6%; UdeG 5.0%; preparatorias 7.7%.

(6) Porcentaje de mujeres que señalan eficiencia 33%, hombres 35.6%.

(7) Mujeres que les interesa la eficiencia y beneficio social 9.4%, hombres 3.1%

(8) Beneficio Social: Hombres 22.1%; Mujeres 12.3%

(9) Eficiencia: ingenieros 37.5%; administradores 33%; arquitectos 50%; ciencias de la comunicación 27.9%; psicólogos 11.1%

10) Jorge Camarena y Pablo Lasso. Investigación realizada por el ITESO y el Banco Americano de Desarrollo (BID). Washington, 1984.

