

2.º 9

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA



**FACTORES PSICOSOCIALES QUE INCIDEN EN LA
ELECCION DE LA CARRERA DE MEDICO
VETERINARIO ZOOTECNISTA.**

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P r e s e n t a:

Salvador Arrieta Díaz Barriga

México, D. F.

1983



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

I.	INTRODUCCION.....	2
II.	MARCO TEORICO.....	6
	2.1 Las actitudes.....	6
	2.2 La adquisición de las actitudes.....	7
	2.3 La aproximación funcional al estudio de las actitudes.....	8
III.	ANTECEDENTES.....	15
IV.	FACTORES PSICOSOCIALES QUE INCIDEN EN LA ELECCION DE LA CARRERA DE MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA.....	20
	4.1 Planteamiento del problema.....	20
	4.1.1 Subproblemas.....	20
	4.2 Aproximación metodológica.....	20
	4.3 Definición de variables.....	20
	4.3.1 Variables independientes.....	20
	4.3.2 Variables intervinientes.....	21
	4.3.3 Variable dependiente.....	22
	4.4 Instrumento de exploración.....	22
	4.5 Acopio de la información y características de la población estudiada.....	25
	4.6 Análisis estadísticos empleados.....	26
	4.6.1 Análisis de frecuencias y porcentajes.....	26
	4.6.2 Análisis factorial.....	26

V. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS RESULTADOS.....	29
5.1 Descripción en frecuencias y porcentajes por cada variable del cuestionario A.....	29
5.2 Descripción en porcentajes para cada variable del cuestionario B.....	38
5.2.1 Dominio, imagen.....	39
5.2.2 Dominio, aspiraciones.....	57
5.2.3 Dominio, influencia de los grupos de referencia.....	65
5.2.4 Dominio, imagen de sí mismo.....	74
5.2.5 Dominio, expectativas.....	76
5.2.6 Dominio, motivaciones.....	79
5.3 Análisis factorial: interpretación de factores para la primera etapa.....	82
5.3.1 Análisis factorial del dominio: imagen.....	85
5.3.2 Análisis factorial del dominio: aspiraciones.....	89
5.3.3 Análisis factorial del dominio: influencia de los grupos de referencia.....	91
5.3.4 Análisis factorial del dominio: imagen de sí mismo.....	93
5.3.5 Análisis factorial del dominio: expectativas.....	94
5.3.6 Análisis factorial del dominio: motivaciones.....	95
5.4 Análisis factorial: interpretación de factores para la segunda etapa.....	96
5.5 Descripción de los factores que inciden en la elección vocacional de 513 alumnos de la carrera de médico veterinario zootecnista.....	103

VI. CONCLUSIONES.....	113
-----------------------	-----

APENDICE

A.- Instituto Mexicano de Opinión Pública, A. C. : guía de es - tratos sociales y niveles de ingreso.....	124
B.- Cuestionario A.....	128
Cuestionario B.....	130
C.- Los 6 dominios que integran el instrumento de exploración..	144
D.- Las dimensiones que componen a cada uno de los dominios....	145
BIBLIOGRAFIA.....	148

I. INTRODUCCION

Algunos de los problemas importantes que enfrentan los centros de educación superior, se originan directa o indirectamente, de una poco afortunada elección vocacional de sus estudiantes. Para los maestros, este problema, puede dificultar su labor docente, al querer enseñar a sujetos faltos de interés, de motivación y con pocos deseos de involucrarse en el estudio y problemas específicos de la disciplina que pretenden dominar. Al mismo tiempo puede presentarse, en los alumnos, la penosa experiencia de la deserción escolar; cuando ésta tiene por motivo incompatibilidades muy evidentes, de personalidad, de capacidades y habilidades respecto de las características de una profesión. Para las autoridades educativas las consecuencias derivadas de este fenómeno, se manifiestan en el incremento de esfuerzos por mantener una calidad académica aceptable; ocasionando en consecuencia dispendio y distracción de recursos, tanto humanos como financieros.

Sin embargo no todas las posibles causas de una poco acertada elección vocacional, son imputables directamente a los sujetos; debido principalmente a que el proceso de socialización incorpora en el individuo motivaciones, expectativas y aspiraciones vocacionales, que en frecuentes ocasiones la sociedad no está en posibilidad de satisfacer, por las desigualdades sociales que prevalecen en nuestro país. Así también los centros de educación media superior no proporcionan servicios psicopedagógicos suficientes y adecuados para que los estudiantes puedan realizar una elección vocacional realista en términos, de adecuar sus aspiraciones y expectativas individuales con las necesidades sociales.

La orientación vocacional integrada a un sistema de planeación educati

va, puede colaborar en forma significativa en la prevención y solución de estos problemas. Para ello es condición indispensable contar con investigaciones que permitan un mejor conocimiento de las características de la elección vocacional en nuestra realidad educativa. Con la generación de estos datos y conocimientos, será posible entonces desarrollar programas y técnicas de orientación vocacional adecuadas a las peculiaridades tanto culturales como sociales de los estudiantes mexicanos.

La elección vocacional ha sido estudiada de diversas maneras, sobre todo tratando de averiguar la influencia que pueden ejercer las diferencias de sexo, de inteligencia, de nivel socioeconómico, las características culturales y de personalidad de los padres, la influencia que ejercen los grupos de pares, etcétera. De estos estudios se han derivado diversas teorías, las cuales se pueden agrupar en dos grandes posturas: los que pretenden explicar este fenómeno considerando que son las variables de tipo psicológico las que explican la selección vocacional: y otros que suponen que las variables sociales son las determinantes últimas. Todas estas teorías tienen como denominador común, un muy prematuro desarrollo, situación que las hace más descriptivas que explicativas; en consecuencia han recibido variadas y frecuentes críticas.

Como se puede apreciar el problema del cómo y porqué eligen una determinada vocación los sujetos, es un fenómeno de enorme complejidad, ya que integra en su estructura y dinámica aspectos sociales, económicos y psicológicos. Por tanto se consideró conveniente estudiar este fenómeno desde la perspectiva de la psicología social. Esta debe su origen y desarrollo precisamente a la incapacidad de la psicología y la sociología, por sí solas, para abarcar íntegramente las conductas humanas. Definién-

dose su dominio de estudio como: la interacción de los procesos sociales y psicológicos a nivel de las conductas concretas.

Considerando que la elección vocacional es una interacción de procesos sociales y psicológicos, mediados por un estado disposicional favorable, entonces es posible estudiar este fenómeno a partir del concepto de acti - tud, y los elementos teórico-técnicos que se le asocian. Las actitudes es - tabilizan una relación entre la persona y las cosas, objetos, ideologías, teorías, alimentos, valores que caracterizan su entorno social. De esta - forma cada actitud es una relación sujeto-objeto y es esta relación consi - derada, la que sitúa a las actitudes en el centro de la psicología social. La relación sujeto-objeto tiene propiedades afectivo motivacionales. Esto quiere decir que cuando un individuo configura una actitud, ya no puede - permanecer neutral hacia los objetos: queda a favor de uno y en contra de otros. Estas actitudes, que por lo general están cargadas de valores so - ciales, adquieren fuerza emocional y propiedades directivas, (que se defi - nen como su componente motivacional), son parte del sistema de desarrollo de los individuos y se convierten en un componente central para la expe - riencia y el comportamiento. En esta forma la unión entre el yo y el am - biente rara vez resulta neutral, como lo demuestra el hecho de que los in - dividuos al elegir vocación, centran su preferencia sobre una sola profe - sión de un universo muy amplio.

El presente estudio pretende contribuir a una mejor comprensión del - proceso de elección vocacional, a través de la recolección de datos empiri - cos que permitan sistematizar, detectar, ubicar y relacionar las variables que están presentes en este fenómeno. Utilizando para ello la aproxima - ción funcional al estudio de las actitudes desarrollada por D. Katz, que -

se interesa por investigar las razones psicológicas que una actitud satisface. Así mismo nuestra forma de aproximación al problema será de tipo - exploratorio, ya que esto permite generar hipótesis que sirvan de base a posteriores investigaciones.

II. MARCO TEORICO

2.1 Las actitudes

El problema del cómo y porqué los sujetos eligen una determinada profesión es un fenómeno en extremo complejo, que integra aspectos sociales, económicos y psicológicos. Por tanto se consideró conveniente estudiar este fenómeno desde la perspectiva de la psicología social. Debido a que esta disciplina enfrenta el problema de la existencia de una gran variedad de acciones y fenómenos sociales: situación que determinó la necesidad de crear conceptos y categorías que explicaran razonablemente esta enorme diversidad de fenómenos, tratando de encontrar causas generales ya sea en términos de su naturaleza individual o colectiva.

Los individuos, al estar inmersos en su entorno sociocultural, establecen mediante las actitudes favorables o desfavorables, una relación con múltiples objetos psicológicos de identificación, por ejemplo: un grupo, un instrumento, una institución, una teoría, un alimento, una ideología o en este caso una carrera profesional. Considerando que la conducta de elegir el estudiar una determinada profesión, es una interacción de procesos sociales y psicológicos que son mediados por un estado disposicional favorable; se decidió en consecuencia utilizar al interior de la psicología social, el concepto de actitud y los elementos teórico-técnicos que se le asocian. Esto permite investigar y detectar los factores que integran y conforman estos estados disposicionales y aproximarnos metodológicamente a resolver la antítesis individuo-sociedad estudiando empíricamente una serie de hechos en función de variables psicosociales.

El concepto de actitud es central dentro de la psicología social y

debe su importancia a una preocupación por captar al mismo tiempo la es -
 tructura y dinamismo de los fenómenos mentales, en oposición a las concep -
 ciones comunes de psiquismo pasivo.

La actitud se define, de acuerdo con J. Stoctzel, como: "una posi -
 ción (más o menos cristalizada) de un agente (individual o colectivo) ha -
 cia un objeto (personal, grupo, situación, valor); se expresa más o me -
 nos abiertamente a través de diversos síntomas o indicadores (palabras, -
 tonos, gestos, actos, elección o ausencia de los mismos); ejerce una fun -
 ción a la vez cognoscitiva, energética y reguladora sobre las conductas -
 que mantiene" (1)

2.2 La adquisición de las actitudes.

El proceso bastante complejo de "introducción" en las formas propias
 de una sociedad, recibe convencionalmente el nombre de socialización. Es
 te proceso hace referencia, más que a la conducta, a la adquisición de -
 disposiciones para concebir al mundo de ciertos modos particulares y para
 sentirse en armonía con los valores y pautas que su entorno social le -
 impone.

En la actualidad se reconoce que existen tres pautas fundamentales -
 mediante las cuales se pueden adquirir las actitudes: el contacto direc -
 to con el objeto actitudinal; la interacción con sujetos que mantienen -
 actitudes similares o diferentes; y a través de valores arraigados proce -
 dentes de la crianza en el seno de la familia y las experiencias a ella -
 inculcadas.

(1) Jean Maisonneve, Introducción a la psicología, p. 15

Dentro de la socialización se considera que la familia constituye el primero y más significativo "grupo de referencia" para el niño. Considerándose como la primera cultura, puesto que las orientaciones y la conducta ulterior del niño revelarán muchas repercusiones de este tipo de afiliación. El niño en el seno familiar adopta, a través de la identificación, las conductas, motivos, actitudes y concepciones de sí mismo que le son ofrecidas por un modelo. Los adultos suministran este modelo para la conducta del niño, aun cuando no se lo propongan.

Asimismo los valores y actitudes que prevalecen al interior de una determinada familia, son producto de la influencia que ejerce la sociedad y los valores que en ella son preponderantes; existiendo diferencias y matices según el status de la familia, los grados de escolaridad alcanzados, el número y sexo de sus integrantes, la religión que practican, etcétera.

Otras actitudes que se cuentan a menudo entre las más importantes para las relaciones y la adaptación del sujeto, son aquellas que el sujeto tiene para sí mismo. Las actitudes que un individuo tiene respecto de sí, son producto de sus propios atributos físicos y del modo que estos atributos plasman la interacción con los otros.

2.3 La aproximación funcional al estudio de las actitudes

Existen diversas definiciones del concepto de actitud y diferentes investigadores que se han dedicado a su estudio y que han desarrollado diversos esquemas y aproximaciones interesantes. Acorde con las características del presente estudio, se pensó conveniente utilizar la aproximación funcional de las actitudes que ha sido desarrollada por Daniel Katz, debido a que tiene una base motivacional.

Son dos las aproximaciones más importantes que existen hacia el estudio de las opiniones y de las actitudes. Una se deriva de los estudios sobre propaganda y cambio de actitudes a través de estados hipnóticos; que coloca a las emociones y afectos como la variable principal para el logro del cambio actitudinal. La otra postura apela a la racionalidad del sujeto para el logro de este tipo de cambios. Esta postura ha estado muy influida por la educación y las investigaciones en el campo de la comunicación.

Se han realizado un buen número de trabajos de tipo experimental, que demuestran las múltiples limitaciones de la aproximación racional; debido a que por lo general los individuos perciben al mundo en términos de sus propias necesidades, recuerdan lo que ellos desean recordar, e interpretan la información sobre la base de pensamientos muy influidos por sus deseos. Como consecuencia de estos estudios han surgido investigadores como Sarnoff, Katz y McClintock, quienes han organizado sus teorías alrededor de las funciones por las que se manifiestan las actitudes y su relación con la personalidad.

D. Katz define a la actitud como: la predisposición del individuo para evaluar, de manera favorable o desfavorable, algún símbolo, objeto o aspecto de su mundo. Y también maneja el supuesto de que tanto la formación de una actitud, como el cambio de la misma, deben ser entendidos en términos de las necesidades a las que sirven éstas y de cómo los procesos motivacionales difieren; éstos elementos tienen que considerarse para determinar las condiciones y técnicas para lograr un cambio de actitud (2).

(2) Daniel Katz, "The functional approach to the study of attitudes", en: Readings in attitude theory and measurement, p. 459

En enfoque funcional es un intento por comprender las razones que mueven a los individuos, para sustentar determinadas actitudes. Dichas razones, más bien, se encuentran en el plano de las motivaciones psicológicas y no en los hechos y circunstancias externas. Porque si no se investigan las razones psicológicas que una actitud satisface, entonces no se podrá predecir cuándo y cómo variarán.

Para este autor existen cuatro funciones que son la base motivacional de las actitudes, y son:

1) La función adaptativa: se refiere a aquellas respuestas favorables que el sujeto obtiene de aquellas personas, que componen su entorno sociocultural, al manifestar actitudes aceptables. Por tanto esto implica la idea de recompensa o consecución de metas en términos de ciertos objetos socialmente valorados. Esta... "función instrumental, adaptativa o utilitaria; es sobre la cual Jeremy Bentham y los utilitaristas construyeron su modelo del hombre. Una moderna expresión de esta aproximación - la podemos encontrar en la teoría conductista del aprendizaje" (3).

2) La función de defensa del yo: ésto le permite al sujeto evitar reconocer sus propias deficiencias. Este mecanismo de negación, que es una forma de evitación, le permite preservar el concepto que tiene de sí mismo. "Muchas de nuestras actitudes tienen la función de defender nuestra autoimagen. Cuando no podemos admitir de nosotros mismos que tenemos sentimientos profundos de inferioridad, podemos proyectar estos sentimientos hacia un grupo minoritario que nos convenga y reforzar nuestros egos a través de actitudes de superioridad que las dirigimos al disprivilegiado" (4).

(3) Ibid, p. 461

(4) Ibid, p. 462

Estos mecanismos de defensa del yo difieren respecto al grado de conciencia o de inconciencia que tienen para el sujeto. En algunos casos - los individuos reconocen que han proyectado sus egos sin saber por qué razón o causa lo han hecho. En otros casos ni siquiera están enterados de las proyecciones que han utilizado para engañarse así mismos. Este tipo de motivación y sus resultados, han sido la preocupación de la psicología Freudiana y del pensamiento neo-Freudiano.

3) La función de expresión de valores: de las actitudes el individuo logra la autoexpresión en términos de los valores que más aprecia. - Esto lo conduce a procurar, expresar y reconocer sus compromisos; la recompensa obtenida por la persona no está tan relacionada con la adquisición de apoyo social, sino más bien por la confirmación de los aspectos más positivos de su concepto de sí mismo. "Esta función es central en las doctrinas de la psicología del yo que enmarca la importancia de la auto-expresión, el auto-desarrollo y la auto-rrrealización" (5).

4) La función de conocimiento: los individuos procuran infundir a su percepción del mundo cierto grado de predicibilidad, consistencia y - estabilidad. El conocimiento representa el componente cognoscitivo de las actitudes que confiere coherencia y dirección a la experiencia. "La búsqueda de significado, la necesidad de entendimiento, la tendencia hacia mejores organizaciones de percepción y creencias que proveen al individuo de claridad y consistencia, esta es otra descripción de esta función. El desarrollo acerca de los principios de la estructura perceptual y cognitiva ha sido la contribución de la psicología de la Gestalt" (6).

(5) Ibid, p. 461

(6) Ibid.

Estas funciones motivacionales están interrelacionadas en lugar de estar desconectadas entre sí; por la circunstancia de que una actitud de terminada puede satisfacer varios motivos. El autor se refiere a las dimensiones adicionales, la especificidad o generalidad y el grado de diferenciación de las creencias. La diferenciación se refiere al número de creencias o de artículos cognitivos contenidos en una actitud y el supuesto general es que entre más sencilla sea la actitud en la estructura cognitiva, más fácil resulta cambiarla" (7).

También menciona que la centralidad de una actitud se refiere a su papel como parte de un sistema de valores que se distingue de las creencias y los sentimientos, se organiza en un sistema y la relación que existe entre la personalidad y este sistema de valores es de gran importancia. Otra dimensión diferente de la actitud es el número y fuerza de sus vinculaciones relacionadas con el sistema de valores. Por último se menciona que el proceso de socialización durante los años de desarrollo establecen las líneas básicas de lo que será el concepto que de sí mismo tenga el individuo.

Si bien, en la parte correspondiente a la cuestión metodológica de este estudio, se describirá con mayor amplitud, la forma de elaboración y características del instrumento aquí empleado. A continuación se expone la relación entre el enfoque funcional de las actitudes desarrollado por D. Katz y los dominios explorados por el instrumento de medición utilizado. Si retomamos la aproximación funcional en términos de la elección vocacional, entonces podemos mencionar que las actitudes vocacionales se desarrollan como un intento, por parte de los sujetos de realizar una adaptación práctica a las condiciones del entorno social. Las características

(7) Ibid, p. 462

económicas, políticas, culturales de la sociedad; la familia y sus particularidades; así como las capacidades, expectativas, necesidades y - motivaciones del individuo, limitan y definen el número y variedad de - las opciones vocacionales a las que tiene acceso los individuos. Para poder identificar estas soluciones, fue necesario definir y explorar - seis grandes áreas de fenómenos, que suponemos inciden en la formación de la estructura actitudinal, o sea de la estructura que subyace a la - disposición manifiesta que mantienen los estudiantes, frente a determinadas carreras profesionales. Las seis áreas a explorar son las siguientes:

- 1) La influencia que ejercen algunos elementos, de los grupos primarios (familia) y secundarios (amigos, maestros, etcétera), en la elección vocacional.
- 2) Las expectativas, que se refieren a la perspectiva temporal que tienen los sujetos como proyección hacia el futuro.
- 3) Las aspiraciones son los objetivos o propósitos hacia los cuales se dirige la conducta de los sujetos.
- 4) Las motivaciones, que se refieren a todas aquellas variables intervinientes utilizadas para dar cuenta de factores que dentro del organismo exitan, mantienen y orientan la conducta hacia una determinada meta.
- 5) Imagen de sí mismo (autoconcepto), se refiere a la evaluación que de sí mismo hacen los sujetos.
- 6) Imagen es el agrupamiento organizado de las impresiones recibidas a través de las experiencias cotidianas de aprendizaje. En este caso se refiere a las imágenes que los sujetos tienen de la carrera.

Estas áreas se relacionan con las diferentes funciones que son la base motivacional de las actitudes, definidas por Katz de la siguiente manera:

- a) La función adaptativa con el área: influencia de los grupos de referencia. Esta función se refiere a aquellas respuestas favorables que el sujeto obtiene de aquellas personas que componen su entorno cultural, o sea de los grupos primarios y secundarios, que tienen relación con los sujetos.
- b) La función de defensa del yo con el área: imagen de sí mismo. Esta función le permite al sujeto evitar reconocer sus propias deficiencias, como un mecanismo de negación; contribuyendo, de esta forma, a preservar la imagen que de sí mismo (autoconcepto) tienen los sujetos.
- c) La función de expresión de valores con el área: expectativas, aspiraciones y motivaciones. Esta función conduce a los sujetos a expresar y reconocer sus compromisos y los valores que más aprecia.
- d) La función de conocimiento con el área: imagen de la carrera. La presente función procura infundir, a la percepción de los individuos, cierto grado de predicibilidad, consistencia y estabilidad.

De esta manera las áreas que explora el instrumento y los resultados obtenidos serán explicados en relación con estas funciones, tratando con ello de sacar en claro la base motivacional y las necesidades, que como dice Katz, una actitud satisface.

III. ANTECEDENTES

Se pueden mencionar como antecedentes de estudios en el área, algunos de origen extranjero, por ejemplo: R.H. Turner en su estudio titulado, el contexto social de la ambición (8), señala que se recogieron los siguientes datos, ocupación, educación y la posición de empleado in dependiente del jefe de familia; encontrando que las ambiciones ocupacionales altas y las ambiciones educacionales superiores variaban significativamente de acuerdo al nivel socioeconómico de la escuela de donde provenían los sujetos, esto es, que a mayor nivel socioeconómico, mayores son las ambiciones que mantienen los individuos. Aunque aclara que aun cuando existían individuos de no tan elevado nivel socioeconómico, el alto status de la escuela influía normativamente respecto de sus ambiciones. Estos hallazgos concordaron con los encontrados en estudios anteriores, hechos en Estados Unidos, demostrándose que las ambiciones ocupacionales y educacionales son altas y que estas expectativas parecen ser la regla y no la excepción.

Darley y Haganah (1955), revisaron las investigaciones sobre las relaciones existentes entre el interés vocacional, la preferencia y selección ocupacional, en relación a las características de personalidad de los sujetos. Mencionando como conclusión que los patrones de interés encontrados, representan las diferentes formas que los individuos visualizan como posibles medios de satisfacer sus necesidades personales a través del estudio de determinada carrera (9).

Holland (1962) realizó investigaciones en donde comparó la elección

(8) M. Sherif y C. Sherif, Psicología Social, p. 425.

(9) S. Osipow, Teorías sobre la elección de carrera, p. 179.

vocacional de los jóvenes, respecto de la ocupación de sus padres, su nivel educativo, el orden de nacimiento del estudiante y el número de hijos en la familia. Encontró que solamente estaban relacionados significativamente la ocupación del padre y la elección vocacional del hijo. En otro estudio el mismo autor investigó la relación entre la elección vocacional del hijo y la forma de conducción de la familia por parte de los padres, clasificando a éstos como padres autoritarios o democráticos. Encontró que los hijos de padres democráticos tienen predisposición a escoger carreras científicas, mientras que los que provenían de familias autoritarias tendían a seleccionar carreras realistas como la ingeniería y en algunos casos carreras sociales (10).

R. M. Lynch y J. Lynch, en una investigación realizada con alumnos de 12 a 14 años de edad; encontraron que los primogénitos y los nacidos en el último lugar, dentro de sus familias, presentan diferencias respecto a sus preferencias vocacionales. Mediante la aplicación de una prueba de preferencias vocacionales los alumnos que nacieron en primer orden, generalmente prefieren ocupaciones o profesiones de tipo convencional (oficinista, contador, analista financiero, etcétera); de tipo realista (ocupaciones manuales, ingeniero mecánico o mecánico, computación, técnicos en alguna especialidad, etcétera); o de tipo emprendedor (vendedor, comerciante, jefe de operaciones, etcétera). Mientras que los nacidos en último lugar tienden a preferir ocupaciones de tipo artístico; de investigación (física, matemáticas, ciencia aplicada, etcétera); y de tipo social (trabajo social, etcétera) (11).

Mikusinski y Andrade, investigaron cómo la estructura de personali-

(10) Ibid.

(11) R. Lynch y J. Lynch, Birth order and vocational preference, pp. 15-18.

dad influye en la elección de carrera. Se utilizó la teoría de Eysenck de la personalidad, así como el cuestionario de personalidad de este autor, obteniéndose las siguientes conclusiones: los alumnos de la facultad de ciencias exactas y naturales, tienen rasgos introvertidos, con poca propensión hacia el psicotismo y ofrecen una visión favorable de sí mismos frente a las expectativas sociales. En contraste estarían los alumnos de la facultad de ciencias veterinarias y agronómicas y los de la facultad de ciencias económicas, por ser los más extrovertidos, con tasas algo más elevadas en el psicotismo y un puntaje más bajo en el índice de mentira. Los alumnos de la facultad de ciencias humanas ocupan un lugar intermedio en las cuatro variables mencionadas, quizás debido a que están integradas un mayor número de carreras a esta facultad, o sea que las diversas carreras atraerían sujetos con distintos tipos de personalidad (12).

Difty aplicó un cuestionario de intereses vocacionales, a más de 1300 muchachos de secundaria de 13 y 14 años en Estados Unidos. Encontró que el nivel de aspiración vocacional, era superior al nivel probable de logro. Asimismo encontró que estos sujetos escogían aquellas profesiones que ofrecían expectativas "espectaculares" respecto a la paga y que ofrecieran seguridad (13).

Powell y Bloom, encontraron que los jóvenes realizan su elección vocacional, en términos que no corresponden a la realidad. Suponiendo que esto tiene como causa, la ignorancia de los jóvenes acerca del campo vocacional que prefieren y sus características, y por otro lado a una valoración irreal de ellos mismos (14).

(12) E. Mikusinski y M. Andrade, La estructura de personalidad y su relación con la elección de la carrera universitaria, pp. 57-66.

(13) M. Powell, La psicología de la adolescencia, p. 402.

(14) Ibid, pp. 402-405

Peronne, investigó a un grupo de muchachas y a sus padres obteniendo medidas del nivel ocupacional de los padres y de la inteligencia de las jóvenes, su aprovechamiento escolar y su aspiración vocacional. Menciona que en general, las muchachas y sus padres estuvieron de acuerdo, que un buen ingreso y un futuro seguro eran importantes. Las jóvenes más inteligentes, de más alto aprovechamiento y con menos problemas psicológicos, estaban interesadas en metas vocacionales que les brindaran satisfacciones intrínsecas. Por otra parte, las menos inteligentes y de menor aprovechamiento estaban menos preocupadas por la auto-expresión y aspiraban a metas educativas que parecían estar más allá de su potencial de aprovechamiento (15).

Dittmer y Payne, estudiaron los buenos sueldos como un factor importante en la elección de los trabajos, con estudiantes del último año de secundaria y de universidad. Indicando que en sus resultados encontraron, que la mención de los buenos sueldos como un rasgo importante de la elección, son de aquellos sujetos de bajo nivel socioeconómico (16).

Respecto a investigaciones realizadas a nivel nacional solamente mencionamos la siguiente, por existir una carencia de estudios facturales en esta área. R. Ruiz, aplicó una escala de actitudes a 5370 alumnos de primer ingreso a educación superior, seleccionados al azar, e inscritos en 52 carreras profesionales que se imparten en 7 instituciones de educación superior. Sus resultados describen 31 factores que mayormente inciden en la elección vocacional de estos sujetos. Aclarando que las correlaciones entre las variables que definen a cada factor no

(15) Ibid, p. 409.

(16) Ibid.

permiten suponer una relación causal, sino simplemente un tipo de relación emergente, entre las posibles relaciones de las variables que definen a los factores. El autor menciona que uno de los objetivos propuestos en este estudio exploratorio, fue la delimitación de categorías (factores) mutuamente excluyentes que permitieran definiciones más nítidas de las variables que afectan las conductas disposicionales llamadas actitudes. Los hallazgos permitieron la creación de un número muy amplio de hipótesis de investigación, que serán útiles para el planteamiento de futuros estudios exploratorios y confirmatorios (17).

(17) R. Ruiz, Factores psicosociales que inciden en la elección de carrera, pp. 29-114.

IV. FACTORES PSICOSOCIALES QUE INCIDEN EN LA ELECCION DE LA CARRERA DE MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA:

4.1 Planteamiento del problema:

- . ¿Cuáles son los factores psicosociales que inciden en la elección de la carrera de Médico Veterinario Zootecnista?.

4.1.1 Subproblemas:

- . ¿Cuáles son las características socioeconómicas que tipifican a la población estudiada?.
- . ¿Cuáles son las características psicosociales que tipifican a la población estudiada?.

4.2 Aproximación metodológica:

Para este estudio se utilizó una aproximación metodológica de tipo exploratorio, ya que nos interesó indagar sistemáticamente a través de datos factuales cuáles son las características socioeconómicas y psicosociales de los sujetos. Así como describir y delimitar los factores que presumiblemente inciden en la elección vocacional de estos individuos.

4.3 Definición de variables:

4.3.1 Variables independientes: en este estudio se definen como variables independientes, los dominios (estímulos) (*) que integran el instrumento de medición y que exploran las siguientes áreas:

a) La influencia que ejercen algunos elementos, de los grupos primarios y secundarios, en la elección vocacional.

b) Las expectativas.

(*) Véase apéndice C

- c) Las aspiraciones.
- d) Las motivaciones.
- e) Las imágenes que tienen de la carrera.
- f) La imagen que de sí mismos tienen los sujetos.

4.3.2 Variables intervinientes : las variables intervinientes son construcciones hipotéticas para designar procesos psicológicos internos y no observables directamente, que a su vez explican la conducta de los individuos (18). A estas variables se les clasifica como atributivas, ya que preexisten en los sujetos y sus características actuales son producto del medio ambiente inicial del sujeto, su sexo, su clase social, su herencia biológica, etcétera. Para los propósitos de la presente investigación se retomaron las definiciones conceptuales adoptadas en el estudio de R. Ruíz (19) de las siguientes variables intervinientes:

a) Influencia de los grupos de referencia es la acción normativa que ejercen sobre la conducta de un individuo los grupos con los cuales el sujeto se ve relacionado psicológicamente como miembro o con los que aspira a relacionarse como tal.

b) La expectativa es la perspectiva temporal de una persona como proyección hacia el futuro, es decir, sus opiniones acerca de lo que ocurrirá.

c) Aspiración será el objetivo o propósito hacia el cual se dirige la conducta humana. Este concepto sugiere cierta actividad durante algún período de tiempo.

d) Motivación, se refiere a toda variable interviniente utilizada para dar cuenta de factores que dentro del organismo existen, mantienen y orientan la conducta hacia una determinada meta. También -

(18) Fred N. Kerlinger, Investigación del comportamiento: técnicas y metodología, p. 26.

(19) Ruíz, pp. 15-16

se le entiende, según McClelland, como una red asociativa cargada afectivamente que incluye un sistema total de ideas, creencias y necesidades del individuo que le sirven para organizar e integrar la mayor parte de lo que realiza.

e) Imagen es el agrupamiento organizado de las impresiones recibidas a través de las experiencias cotidianas de aprendizaje.

f) La imagen de sí mismo (autoconcepto) es la evaluación que de sí mismo hace el sujeto.

g) Los valores se entienden como preferencias operacionales vinculadas con otras preferencias y también como memorias y pautas de reacción emocional en los individuos que los sostienen. También se consideran cualidades de un objeto determinado que le hacen de interés para un individuo o grupo.

h) La actitud es un estado mental y neural de disposición, organizado a lo largo de la experiencia, que ejerce un influjo directo y dinámico sobre la respuesta del individuo para todos los objetos y situaciones con los cuales se ve relacionado. Es necesario indicar que estas predisposiciones a responder se distinguen de otros estados similares que predisponen a una respuesta evaluativa.

4.3.3 Variable dependiente: por variable dependiente será considerada, en este estudio, la actitud que muestran los sujetos hacia la carrera que decidieron estudiar, en este caso, la Medicina Veterinaria y Zootecnia.

4.4 Instrumento de exploración:

En el presente estudio se utilizó un instrumento de exploración

que consta de dos partes: el denominado cuestionario A, que mide las variables socioeconómicas (a través de nueve preguntas) y que pretende explorar la situación socioeconómica que tipifica a la familia del estudiante y otro tipo de variables que se consideraron relevantes como son: el sexo, la escuela de procedencia, el orden de nacimiento del sujeto entre sus hermanos y el número de éstos, el nivel máximo de estudios del padre y de la madre, el tipo de casa habitación y la ocupación del padre o del jefe de familia (*).

Las categorías de respuesta que corresponden a la pregunta relativa a los ingresos mensuales de la familia, se obtuvieron de las "guías de estratos sociales y niveles de ingreso" elaboradas por el Instituto Mexicano de Opinión Pública, A.C. (**). Debido a que los cálculos de los estratos se hicieron con base en el salario mínimo de 1979, se realizó un ajuste, para nuestro caso, con base al salario mínimo de 1980, que fué de 4890.00 pesos mensuales.

El cuestionario B es una escala de actitudes (retomada de la investigación realizada por R. Ruiz) a la cual se le realizaron las modificaciones pertinentes, en razón de que la población considerada en nuestro estudio fue la constituida por los alumnos de primer ingreso a la carrera de médico veterinario zootecnista. En consecuencia fué necesario modificar las preguntas, haciendo que se refirieran a esta carrera, tratando de respetar el resto de la oración. En el instrumento original las opciones de respuesta son dictómicas: de acuerdo o en desacuerdo. En este estudio se proporcionaron las siguientes opciones: totalmente de acuerdo, muy de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo, muy en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. Esta variedad de opciones se estableció con

(*) Véase apéndice B, la parte que corresponde al cuestionario A.
(**) Véase apéndice A.

la finalidad de tener un mayor poder de discriminación del grado de involucración que tienen los sujetos en relación con la afirmación contestada, y así poder lograr un análisis más detallado (*).

Los instrumentos empleados -y los más frecuentes- para la "mediación" de las actitudes son las escalas. En ellas se solicita al sujeto que reaccione verbalmente dando su aprobación o desaprobación, conformidad o disconformidad, a una serie de enunciados estandarizados. Lo peculiar de una escala consiste en transformar un conjunto de características cualitativas en variables cuantitativas y, con ello en atribuir automáticamente a cada sujeto -de acuerdo con sus respuestas- una posición a lo largo de un continuo que va desde la aprobación entusiasta, hasta la inconformidad total, pasando por fases intermedias.

A continuación se resume el procedimiento seguido, en el estudio citado, para la construcción del instrumento: En una primera etapa fue diseñado y aplicado un pequeño estudio piloto que, a través de la aplicación de un cuestionario de preguntas abiertas y cerradas, tenía por objeto conocer la distribución de algunas variables, así como los dominios y dimensiones más relevantes de la actitud bajo investigación. En una segunda etapa, a partir de la identificación de los dominios y dimensiones más relevantes, se elaboró otro instrumento que se validó con la técnica Cornell del análisis de escalograma de Guttman, en cruce con un análisis factorial (20). El instrumento final es una escala de actitudes con un total de 99 preguntas que exploran seis diferentes dominios (**) con sus respectivas dimensiones (***) .

(*) Véase apéndice B, la parte que corresponde al cuestionario B.

(20) Ibid, pp. 17-29.

(**) Véase apéndice C.

(***) Véase apéndice D.

4.5 Acopio de la información y características de la población estudiada:

Con este instrumento se procedió a encuestar la población, lográndose captar 513 sujetos de un total de 678 alumnos. Este total está depurado de aquellos alumnos repetidores, alumnos no inscritos oficialmente y de aquellos que por alguna razón no asistieron el día en que se efectuó la encuesta.

Los alumnos encuestados fueron de ambos sexos, de los turnos matutino y vespertino, del primer semestre de la carrera de Médico Veterinario Zootecnista de la UNAM. Un criterio importante que se determinó como condición para poder realizar la encuesta y considerar los datos válidos, fue que los sujetos tuvieran como mínimo dos días y como máximo dos semanas de asistencia a las actividades de la facultad, ya que la institución ejerce una influencia social sobre los individuos que modifica sus actitudes.

Se consideró conveniente, en lugar de estudiar una muestra, realizar un censo de la población de primer ingreso, por las razones siguientes:

- . Se trata de una población "cautiva" de fácil acceso y localización.
- . Los recursos humanos y financieros disponibles eran suficientes considerando la cantidad de alumnos a encuestar y que la técnica de medición era un cuestionario.
- . Esto permitiría realizar otro tipo de investigaciones, como por ejemplo: un seguimiento de la población durante toda su carrera en términos de sus actitudes, y también comparar esto último con su desempeño académico.

. Esto permitirá asimismo detectar a los alumnos desertores y evaluar - sus características actitudinales.

4.6 Análisis estadísticos empleados:

Debido a la cantidad de cuestionarios resueltos (513) y al número - de preguntas (99) que componen cada uno de éstos; y por otro lado que los recursos disponibles lo permitían, se decidió procesar los datos por medios electrónicos. Se realizó el diseño de codificación y se procedió a trasladar los datos. Posteriormente se perforaron las tarjetas (80 co - lumnas); se utilizaron dos tarjetas para cada cuestionario, cuya revi - sión se hizo a través de listados. Las tarjetas ya revisadas se lleva - ron al Instituto de Investigaciones en Matemática Aplicada y Sistemas de la UNAM, para su proceso por computadora.

4.6.1 Análisis de frecuencias y porcentajes: con el propósito de poder estimar las conclusiones derivadas de este estudio, además de - lo valioso que puede resultar este tipo de datos tratándose de estudios de tipo exploratorio; se realizó un análisis de frecuencias y porcenta - jes para cada una de las preguntas que integran el cuestionario A y B. - Para ello se utilizó el programa correspondiente del paquete estadístico para ciencias sociales (SPSS).

4.6.2 Análisis factorial: considerando que el análisis ante - rior es más bien elemental (sin embargo muy importante en estudios de - tipo exploratorio) ya que solo indica la dirección de la relación entre las variables pero no la fuerza de la asociación entre ellas, se deci - dió entonces realizar un análisis factorial con el propósito de estimar mejor las variables que son relevantes al problema. A continuación se hace una breve descripción de sus principales características: se tra

ta de una técnica matemática cuyo objetivo es el descubrimiento de las dimensiones de variabilidad común existentes en un campo de fenómenos. A cada una de estas dimensiones de variabilidad común se les da el nombre de factor. El razonamiento base de esta técnica plantea que si se tiene un conjunto de fenómenos, y si cada uno de ellos varía en forma independiente a los demás, entonces habrá tantas dimensiones de variación como fenómenos. Pero si los fenómenos no varían en forma independiente, sino que hay cierta dependencia entre ellos, entonces se encontrará que las dimensiones de variación serán menores que los fenómenos. El análisis factorial permite detectar la existencia de ciertos patrones subyacentes en los datos de manera que estos puedan ser reagrupados en un conjunto menor de factores o componentes. Esta técnica se utiliza con frecuencia en estudios exploratorios con la finalidad de generar hipótesis y en algunos casos para probarlas (21).

Con el propósito de estudiar y detectar los elementos que componen y conforman los estados disposicionales (actitudes) que los alumnos mantienen respecto de la carrera; se decidió realizar un análisis factorial con las noventa preguntas que integran el cuestionario B. Fue necesario para ello, efectuar un análisis factorial por etapas, debido a que no fue posible obtener una matriz de correlación, en donde estuvieran contempladas las noventa variables, por las limitaciones impuestas por el paquete estadístico empleado (SPSS) debido a que éste solo permite una matriz de correlación de 62 variables como máximo. En consecuencia, debido a esta restricción y para poder resolver el problema, fue necesario realizar varios análisis factoriales, describiendo a continuación las etapas requeridas.

(21) Jorge Padua, Técnicas de investigación aplicadas a las ciencias sociales, p. 312.

a) Primera etapa: con la finalidad de resolver el problema de las limitantes del paquete estadístico empleado (SPSS), en esta primera etapa se ejecutaron seis diferentes análisis factoriales, para cada uno de los diferentes dominios, con sus respectivas dimensiones y variables, que integran el cuestionario B (*). Esto permitió eliminar todas aquellas variables que no son relevantes, para cada uno de los dominios.

b) Segunda etapa: eliminadas las variables no relevantes, fue posible entonces agrupar un conjunto menor de variables en forma de factores. En esta segunda etapa, a los factores obtenidos se les aplicó otro análisis factorial, con el objeto de encontrar el menor número posible de patrones de variabilidad común, o sea de factores, que permitan indicar las unidades que subyacen y que explican el conjunto de los datos.

(*) Véase los apéndices C y D.

V. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS RESULTADOS

5.1 Descripción en frecuencias y porcentajes por cada variable del cuestionario A.

A continuación se hace una descripción de la población bajo estudio considerando las preguntas que se encuentran en el cuestionario A, donde se evalúan las variables de tipo socioeconómico. Abajo de cada cuadro se presenta un pequeño análisis y finalmente un análisis global que comprende todas estas preguntas socioeconómicas.

1. Sexo (*)

Categoría:	Frecuencias:	Porcentajes:
Masculino	410	80
Femenino	102	20
Total:	512	100

Casos perdidos = 1

Casos válidos = 512

Se puede observar que la población bajo estudio está compuesta principalmente por hombres (80%), mientras que las mujeres representan solamente el 20% de la población.

(*) El número de la izquierda corresponde al número de pregunta del cuestionario "A". Para consultar la forma y dirección de la pregunta que evalúa dicho atributo, así como las instrucciones que se proporcionan a los sujetos, consúltese el apéndice B.

2. Escuela de procedencia.

Categoría:	Frecuencias:	Porcentajes:	Porcentajes acumulados:
Preparatoria de la UNAM	140	28.1	28.1
C.C.H. de la UNAM	203	40.8	68.9
Particular incorporada a la UNAM	89	17.9	86.8
Particular no incorporada a la UNAM	21	4.2	91.0
Oficial (Colegio de Bachilleres, Vocacional)	21	4.2	95.2
Otra	24	4.8	100.0
Total:	498	100	100

Casos perdidos = 15

Casos válidos = 498

La población bajo estudio está compuesta principalmente por alumnos que provienen del sistema de enseñanza superior de la propia UNAM y representan el 68.9% de la población. Notándose que los que provienen del Colegio de Ciencias y Humanidades son los más numerosos con un 40.8%. El siguiente grupo más numeroso pertenece a los egresados de la preparatoria de la UNAM (28.1%) y los de escuelas particulares incorporadas que representan el 17.9%.

3. Orden de nacimiento.

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJE:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Primero	109	21.3	21.3
Segundo	96	18.8	40.1
Tercero	97	18.9	59.0
Cuarto	61	11.9	70.9
Quinto	57	11.2	82.1
Sexto	34	6.6	88.7
Séptimo	24	4.7	93.4
Posterior al 7º	34	6.6	100.0
Total:	512	100	100
Casos perdidos	1		
Casos válidos	512		

Los sujetos tienen un orden de nacimiento preferentemente entre el primero y el cuarto orden puesto que en estos rangos se agrupa el 70.9% de la población, notándose que el porcentaje más alto (el 21.3%) comprende a aquellos sujetos que son los primeros dentro de su familia.

4. Número de hermanos.

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
1	11	2.1	2.1
2	27	5.3	7.4
3	68	13.3	20.7
4	71	13.8	34.5
5	90	17.6	52.1
6	71	13.8	65.9
7	65	12.7	78.6
más de 7	110	21.4	100.0
Total:	513	100	100

Casos perdidos 0

Casos válidos 513

Se observa que el porcentaje más alto corresponde a aquellos sujetos que tienen 8 hermanos incluyéndose el sujeto encuestado. Se aprecia también que los porcentajes se distribuyen más o menos en forma uniforme entre las categorías 3 y 7. Quedando un número más pequeño de sujetos que tienen entre 1 y 2 hermanos. Entre 1 y 5 hermanos se encuentra la mitad de la población (52.1%)

Podemos decir en general que los sujetos provienen de familias numerosas (5 hermanos) y que ocupan del primero al cuarto sitio de nacimiento.

5. Nivel de estudios del padre.

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Sin instrucción alguna	8	1.6	1.6
Primaria incompleta	110	21.9	23.5
Primaria completa	102	20.3	43.8
Capacitación después de la primaria	47	9.3	53.1
Secundaria o prevocacional	35	6.9	60.0
Profesional medio con secundaria o prevocacional.	33	6.5	66.5
Preparatoria o vocacional	23	4.7	71.2
Técnico con preparatoria o vocacional	24	5.0	76.2
Profesional con preparatoria o vocacional	85	16.9	93.1
Estudios de posgrado	35	6.9	100.0
Total:	502	100	100
Casos perdidos	11		
Casos válidos	502		

El porcentaje más alto corresponde a aquellos sujetos para los que el nivel de estudios del padre se ubica en "primaria incompleta" (21.9%). En casi la mitad de la población (43.8%) la instrucción del padre va desde "sin instrucción alguna" hasta la "primaria completa". Las siguientes categorías tienen porcentajes bajos y similares, hasta llegar a la categoría "Profesional con preparatoria o vocacional", con un 16.9% (tercera categoría más alta).

6. Nivel de estudios de la madre.

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Sin instrucción alguna	20	3.9	3.9
Primaria incompleta	113	22.4	26.3
Primaria completa	130	25.8	52.1
Capacitación después de la primaria	61	12.1	64.2
Secundaria o prevocacional	43	8.5	72.7
Profesional medio con secundaria o prevocacional	53	10.5	83.2
Preparatoria o vocacional	23	4.6	87.8
Técnico con preparatoria o vocacional	12	2.6	90.4
Profesional con preparatoria o vocacional	40	8.0	98.4
Estudios de posgrado	8	1.6	100.0
Total:	503	100	100
Casos perdidos	10		
Casos válidos	503		

Para nuestra población, la categoría con mayor porcentaje (25.8%) corresponde a "primaria completa", notándose que 52.1% de la misma se agrupan entre las categorías que van desde "sin instrucción alguna" hasta "primaria completa". La tercera categoría más alta corresponde a "capacitación después de la primaria" con un 12.1%.

En comparación con los estudios del padre, los estudios de la madre son más bajos, en términos generales para nuestra población.

7. Ingresos mensuales. (*)

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Menos de \$ 4,890	51	10.0	10.0
de 4,891 a 14,670	246	48.3	58.3
de 14,671 a 29,340	123	24.2	82.5
de 29,341 a 48.900	58	11.4	93.9
de 48,901 a 83,130	27	5.3	99.2
de 83,131 o más	4	0.8	100.0
Total:	509	100	100
Casos perdidos	4		
Casos válidos	509		

Como puede observarse, la categoría que agrupa más individuos es - aquella en la que los ingresos van de \$ 4,891 a \$ 14,670 ocupando el - 48.3% de la población. El 82.5% de la población se agrupa alrededor de las 3 categorías más bajas de ingresos (de menos de \$ 4,890 hasta - \$ 29,340). En cambio, en las 3 categorías restantes, las de mayor in - greso, se agrupan el 17.4% de los individuos.

(*) Año 1980

8. Tipo de casa habitación.

CATEGORÍAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Propia	301	59.3	59.3
Alquilada	126	24.8	84.1
La paga en abonos	61	12.1	96.2
Otra	19	3.8	100.0
Total:	507	100	100
Casos perdidos	6		
Casos válidos	507		

La categoría que agrupa más individuos es aquella en la que la familia tiene casa propia (59.3%). La segunda categoría más alta es aquella que agrupa un 24.8% que se refiere a los que habitan en una casa alquilada.

9. Ocupación del padre o jefe de familia.

CATEGORIAS:	FRECUENCIAS:	PORCENTAJES:	PORCENTAJES ACUMULADOS:
Profesional o técnico	108	21.4	21.4
Funcionario superior o directivo	46	9.1	30.5
Personal administrativo	85	16.9	47.4
Comerciante, vendedor o similar.	113	22.4	69.8
Trabajador en servicios diversos o conductor de vehículos	80	15.9	85.7
Trabajador de labores agropecuarias	39	7.7	93.5
Jubilado o pensionado	33	6.5	100.0
Total:	504	100	100
Casos perdidos	9		
Casos válidos	504		

La categoría que agrupa más sujetos es la correspondiente a aquella en la que el padre o jefe de familia es comerciante, vendedor o similar (22.4%), le siguen, con un 21.1% la de profesional o técnico y la de personal administrativo con el 16.9%. Aquellos cuyos padres se dedican a labores agropecuarias sólo ocupan el 7.7% de la totalidad de la población.

Análisis global de las variables socioeconómicas.

En términos generales, se puede describir la población bajo estudio considerando que aproximadamente el 50% de la población tiene las siguientes características:

- . Sus ingresos mensuales familiares varían entre \$ 4,891 y \$ 14,670.
- . Su casa habitación es propia.
- . La ocupación del padre o jefe de familia es: comerciante vendedor o similar; o profesional o técnico; o personal administrativo.
- . El nivel de estudios del padre es: primaria incompleta; o primaria completa; o profesional con preparatoria o vocacional.
- . El nivel de estudios de la madre es: sin instrucción; o con primaria incompleta; o con primaria completa.
- . Tienen entre 1 y 5 hermanos incluyéndose al sujeto encuestado.
- . Nacieron entre el primero y tercer lugar dentro de la familia.
- . La escuela de donde provienen es del C.C.H. o preparatoria de la UNAM.

5.2 Descripción en porcentajes para cada variable del cuestionario

B.

A continuación se hace una descripción de la población bajo estudio, considerando únicamente los porcentajes de cada una de las preguntas que integran el cuestionario B.

En cada cuadro se especifica el dominio y la dimensión en cuestión, se mencionan las preguntas pertenecientes a esa dimensión y dominio y se indican la pregunta y el número que ésta tiene en el cuestionario.

Existen 6 opciones de respuesta para cada afirmación del cuestionario. Se consideró conveniente, por la cantidad de preguntas en cuestión, resumir las respuestas según que estas sean positivas o negativas; esto

es, que nieguen o confirmen la afirmación propuesta.

En algunos casos las preguntas están planteadas en forma negativa, por lo cual los porcentajes se acomodaron en el rubro positivo o negativo que les corresponde. Cuando esto suceda es aconsejable que el lector verifique, a continuación del cuadro, el acomodo correspondiente.

Abajo de cada cuadro se realiza un pequeño análisis e interpretación que trata de resumir los resultados de esa determinada dimensión.

Por último se menciona, al finalizar cada dominio, un análisis global que resume los resultados de cada uno de los 6 dominios explorados.

5.2.1 Dominio imagen:

Cuadro 1		
Dominio:	imagen de la carrera	
Dimensión:	imagen de la dificultad de la carrera (fácil-difícil)	
	Porcentajes	
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
2	49.4%	50.6%
60	28.9%	71.1%
Preguntas		
2. Esta es una carrera difícil de estudiar.		
60. Académicamente, es una carrera fácil.		

Considerando la pregunta 2, el 49.4% de los sujetos de la población encuestada tienen la imagen de que la carrera de médico veterinario zootecnista es fácil de estudiar. Esta pregunta en particular

no discrimina a la población estudiada, ya que los porcentajes son casi iguales.

Considerando la pregunta 60, el 28.9% de los sujetos tienen la imagen de que es una carrera fácil. El 71.1% tiene la imagen de que esta es difícil. Considerando los porcentajes de las dos preguntas de este dominio, se puede decir que los sujetos tienden a considerar la medicina veterinaria como una carrera más difícil que fácil, en términos de su dificultad para estudiarla.

Cuadro 2

Dominio:	imagen de la carrera	
Dimensión:	imagen de la importancia social de la carrera (poca-mucha)	
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
64	53.1%	46.9%
Preguntas		
64. La sociedad mexicana reconoce la importancia de esta carrera.		

El 53.1% de los sujetos tienen la imagen de que la sociedad reconoce la importancia social de esta carrera. De manera contraria el 46.9% de los sujetos indican que la sociedad mexicana no reconoce la importancia social que tiene esta profesión.

Cuadro 3

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen teórico-práctica de la carrera

Nº de la Pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
24	10.4%	89.6%
51	68.8%	31.2%

Preguntas

24. Es una carrera que se orienta más hacia lo teórico.
51. La Medicina Veterinaria y Zootecnia es una carrera puramente práctica.

De acuerdo con las respuestas a la pregunta 24, los sujetos consideran que la carrera se orienta más a ser una carrera de tipo práctico (89.6%) que teórico (10.4%)

En la pregunta 51, el 31.2% de los sujetos externan la imagen de que ésta es una carrera puramente práctica. El 68.8% plantean que no es una carrera puramente práctica sino que también intervienen elementos teóricos.

En términos generales se puede decir que la imagen que sustentan los sujetos respecto de la profesión es que se caracteriza por tener tanto elementos de tipo práctico como teórico; con una tendencia a orientarse más hacia lo práctico.

Cuadro 4

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen económica de la carrera

Nº de la Pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos

27	79.8%	20.2%
45	84.4%	15.6%
85	67.3%	32.7%

Preguntas

27. Con esta carrera es muy difícil hacer dinero.
 45. En esta carrera se gana lo suficiente para vivir bien.
 85. En esta carrera hay posibilidades de hacer mucho dinero.

Considerando la pregunta 27, el 79.8% tienen una imagen favorable de la carrera en términos económicos y un 20.2% tienen una imagen desfavorable al respecto.

Considerando la pregunta 45, en el 84.4% la imagen económica de la carrera es buena, y en el 15.6% es mala.

Considerando la pregunta 85, el 67.3% de los encuestados mantienen una imagen favorable de la carrera en relación con el aspecto económico.

Considerando las tres preguntas, se puede afirmar que los sujetos bajo estudio tienen una buena imagen económica de la carrera.

Cuadro 5

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen del costo de la carrera (barata-cara)

NQ de la Pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
9	48.4%	51.6%
55	54.2%	45.8%
71	33.7%	66.3%

Preguntas

9. Para mí, es una carrera cara.
55. En México es una carrera que por sus costos es accesible a la mayoría de la gente.
71. Es barata esta carrera.
-

Considerando la pregunta 9, el 48.4% de los sujetos tienen una imagen de que la carrera es barata (en cuanto a costos para el alumno) y el 51.6% mantienen una imagen de que ésta es cara.

Considerando la pregunta 55, el 54.2% de los sujetos considera que por sus costos esta carrera es accesible a la mayoría de la gente. Mientras que un 45.8% considera que no es tan accesible.

Considerando la pregunta 71, el 33.7% tiene la imagen de la carrera en términos de que es barata y un 66.3% de que es cara.

Considerando las tres preguntas en su conjunto, se puede observar que los sujetos tienen una tendencia a considerar, en términos de imagen, que ésta es una carrera más cara que barata.

Cuadro 6

Nº de la Pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
12	52.0%	48.0%
32	66.5%	33.5%
34	51.5%	48.5%
83'	75.2%	24.8%

Preguntas

12. Esta carrera está muy saturada.
32. En México hay pocas oportunidades para estudiar esta carrera.
34. Esta carrera es de las pocas que no están saturadas.
83. En México hay buenas oportunidades para estudiar esta carrera.
-

Considerando la pregunta 12, el 52.0% de los sujetos tienen la imagen de que las oportunidades de estudiar esta carrera son buenas, en el sentido de que no es una carrera saturada. El 48.0% mantienen una posición contraria.

En la pregunta 32, el 66.5% consideran que en México existen buenas oportunidades de estudiar esta carrera; en cambio para el 33.5% de la población estas oportunidades no son tan buenas.

En la pregunta 34, el 51.5% de los sujetos consideran que es una de las pocas carreras que no están saturadas y en ese sentido existen oportunidades para estudiarla.

En la pregunta 83, el 75.2% consideran que existen buenas oportunidades de estudio en esta carrera. El 24.8% tienen la imagen de que las oportunidades de estudio no son muy favorables.

Los datos en general indican que un poco más de la mitad de la población (entre un 50% y un 70%) tienen una buena imagen de la carrera en relación con sus oportunidades de estudio.

 Cuadro 7

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen política de la carrera.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
3	66.8%	33.2%
66	28.9%	71.1%

Preguntas

3. La Medicina Veterinaria y Zootecnia no tiene relación con la política.
66. Es una carrera muy relacionada con la política.

En la pregunta 3, el 66.8% de los sujetos encuestados plantean, en términos de imagen, que esta carrera está relacionada con la política. Lo contrario opina el 33.2% restante de la población.

Considerando la pregunta 66, un 28.9% plantean que la M.V. Z. está muy relacionada con la política; lo contrario sostiene el 71.1% de la población.

En términos generales se puede inferir que la imagen que sostienen los sujetos es de que esta carrera se encuentra relacionada con la política pero no en extremo.

Cuadro 8

Dominio: imagen de la carrera

Dimensión: imagen de la aplicación de la carrera, (favorable-desfavorable.)

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
18	69.3%	30.7%
29	91.1%	8.9%

Preguntas

18. La Medicina Veterinaria y Zootecnia es de las carreras que tienen más aplicación en México.

29. Actualmente nuestra realidad requiere poco de los profesionales de la Medicina Veterinaria y Zootecnia.

En la pregunta 18, el 69.3% de los sujetos tienen la imagen de que esta carrera tiene aplicación en nuestro país, mientras que el 30.7% de la población sostiene lo contrario.

Considerando la pregunta 29, el 91.1% de los individuos sostienen que nuestra realidad sí requiere de estos profesionales; lo contrario plantea el 8.9% de la población.

Se puede mencionar que la mayor parte de la población tiene la imagen de que la aplicación de esta profesión es favorable en nuestra realidad.

Cuadro 9

Dominio:	imagen de la carrera.	
Dimensión:	imagen de la práctica de la carrera con base en los valores éticos asociados a la misma, (favorable-desfavorable.)	
	Porcentajes	
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
25	86.3%	13.7%
67	81.5%	18.5%
	Preguntas	
25.	Hasta donde yo sé, es una carrera honrada.	
67.	Los profesionales de esta carrera la han hecho deshonestas.	

Considerando la pregunta 25, el 86.3% sostiene que a esta carrera se le asocian valores éticos positivos; lo contrario sostiene el 13.7%.

En la pregunta 67, el 81.5% tiene la imagen que esta carrera es honesta en su práctica; lo contrario plantea el 18.5%.

En lo general podemos inferir que para la mayor parte de la población estudiada esta carrera tiene una imagen favorable, en términos de que en su práctica se le asocian valores éticos positivos.

Cuadro 10

Dominio: imagen de la carrera
 Dimensión: imagen de la popularidad de la carrera

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
15	46.0%	53.4%
63	52.7%	47.3%
72	52.4%	47.6%

Preguntas

15. En México pocas gentes conocen la carrera de Médico Veterinario Zootecnista.
 63. Dudo que alguien no conozca esta carrera.
 72. Es una carrera conocida por la mayoría de la gente.
-

Considerando la pregunta 15, el 46.0% tienen la imagen que esta es una carrera conocida; el 53.4% sostiene lo contrario.

El 52.7% de los sujetos, en la pregunta 63, sostiene que es una carrera conocida; lo contrario afirma el 47.3% restantes.

En la pregunta 72, el 52.4% plantea que es una carrera conocida; lo contrario afirma el 47.6% de la población.

Considerando el conjunto de las tres preguntas que integran esta dimensión, el 50% de la población considera que es una carrera co

nocida por la mayor parte de la gente. Asimismo el 50% restante considera que esta carrera no es popular, en términos de ser conocida. Esta situación pudiera indicar que la carrera es popular, sin embargo, que no son bien conocidas sus características y su aplicación.

Cuadro 11

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen de la carrera con base en la autonomía de sus profesionales.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
35	68.2%	31.8%
48	86.0%	14.0%
58	87.0%	13.0%

Preguntas

35. En esta carrera no se puede hacer todo lo que se quiere.
 48. En esta profesión se tiene libertad de acción.
 58. En esta profesión se tiene mucha libertad para actuar por cuenta propia.

En la pregunta 35, el 68.2% de los sujetos tienen la imagen de que los profesionales de esta carrera gozan de autonomía. Mientras que el 31.8% plantean que su autonomía es relativa.

Considerando la pregunta 48, el 86.0% tienen la imagen de que en esta profesión se tiene libertad de acción; lo contrario plantea el 14.0% de la población.

En la pregunta 58, el 87.0% tiene la imagen de que en esta profesión se tiene libertad para actuar por cuenta propia; lo contrario sostiene el 13.0% de los sujetos.

En términos generales se puede mencionar que la imagen que sostiene la mayoría de los sujetos respecto de la profesión es que sus practicantes gozan de autonomía.

Cuadro 12

Dominio:	imagen de la carrera.
Dimensión:	imagen de la carrera con base en los valores asociados al contexto de trabajo profesional.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
37	20.1%	78.9%
78	34.8%	65.2%

Preguntas

37. Esta profesión se desarrolla en un ambiente de comodidades personales.
78. La práctica de esta profesión se lleva a cabo en ausencia de comodidades personales.

En la pregunta 37, el 20.1% tiene la imagen de que esta profesión se desarrolla en un ambiente de comodidades personales; mientras que un 78.9% sostiene lo contrario.

De la misma manera, en la pregunta 78, el 34.8% de los sujetos plantean que esta profesión se desarrolla en un ambiente de comodidades personales; lo contrario sostiene el 65.2%

Considerando las dos preguntas se puede inferir que la mayor parte de los sujetos asocian a esta profesión una serie de valores que no están relacionados con las comodidades personales, en lo que se refiere a la práctica profesional de esta carrera.

Cuadro 13

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen de la carrera con base en la participación social que se tiene en la práctica profesional.

Porcentajes

Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
6	80.3%	19.7%
19	73.8%	26.2%
86	82.6%	17.4%

Preguntas

6. Con esta carrera se logran buenas relaciones sociales.
19. Esta carrera permite una verdadera convivencia con la gente.
86. La práctica de esta profesión aisla mucho a la gente.
-

En la pregunta 6, se muestra que el 80.3% de los sujetos - tienen la imagen de que en esta profesión se logran buenas relaciones sociales; lo contrario sostiene el 19.7% de la población.

Considerando la pregunta 19, el 73.8% sostiene que esta - profesión permite una buena convivencia con la gente; lo contrario - plantea el 26.2% de los sujetos.

En la pregunta 86, el 82.6% plantea que la práctica de esta profesión no aisla a la gente y lo contrario sostiene el 17.4% de la población.

De las preguntas en su conjunto se puede inferir que la ma yoría de los sujetos consideran en términos de imagen, que con esta - profesión se logra una buena participación social.

Cuadro 14

Dominio:	imagen de la carrera
Dimensión:	imagen de la carrera con base en la duración de la misma.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
28	32.0%	68.8%
76	90.8%	9.2%
81	86.4%	13.6%

Preguntas

28. Afortunadamente, es una carrera corta en cuanto a la duración de los estudios.
76. El tiempo de estudios en esta carrera es más o menos adecuado.
81. Desgraciadamente es una carrera muy larga.

En la pregunta 28, el 32.0% de los sujetos tienen la imagen de que esta es una carrera corta en relación a la duración de sus estudios. Lo contrario sostiene el 68.0% de la población.

En la pregunta 76, el 90.8% de los sujetos considera que el tiempo de estudios de esta carrera es el adecuado; lo contrario sostiene el 9.2%

En la pregunta 81, el 86.4% plantea que es una carrera larga, lo contrario sostiene el 13.6% de la población.

En términos generales se puede inferir que los sujetos mantienen una imagen respecto a la duración de los estudios de la carrera, de que su tiempo es más o menos adecuado, mostrándose una tendencia a considerarla como una carrera un tanto larga.

Cuadro 15

Dominio:	imagen de la carrera.
Dimensión:	imagen de la carrera con base en el nivel de concientización de la realidad que en ella se adquiere.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
31	87.5%	12.5%
68	74.3%	25.7%

Preguntas

31. A través de esta carrera se logra una conciencia de la realidad más o menos buena
68. Es una lástima, pero los estudiantes y profesionistas de esta carrera no tienen en ella oportunidad de lo -
grar un conocimiento amplio de la realidad en que vi -
ven.

En la pregunta 31, el 87.5% de los sujetos tienen una buena imagen de la carrera, en términos de la concientización de la realidad que se adquiere a través de ella. El 12.5% de los sujetos tiene una imagen contraria.

Considerando la pregunta 68, el 74.3% de los sujetos tie -
nen la imagen de que en esta carrera se tiene la oportunidad de lo -
grar un conocimiento amplio de la realidad. Lo contrario plantea el
25.7% de los sujetos.

Considerando las dos preguntas se puede inferir que para la mayoría de los sujetos esta carrera presenta una buena imagen en términos de la concientización de la realidad que en ella se adquiere. Esto puede significar que para los sujetos el estudio de esta profesión impli -
ca la adquisición no solamente de aquellos conocimientos relacionados di

rectamente con su quehacer profesional, sino también de conocimientos más amplios.

Cuadro 16

Dominio:	imagen de la carrera.
Dimensión:	imagen de la carrera en términos de la estabilidad ocupacional.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
8	62.6%	37.4%
80	61.1%	38.9%
89	83.2%	26.8%

Preguntas

8. En términos de tranquilidad, la vida del M.V.Z. es tan normal como la de cualquier otro profesionista.
80. El profesional de la M.V.Z. lleva una vida tranquila, en términos generales.
89. La vida de este profesional es intranquila, inestable.

En la pregunta 8, el 62.6% de los sujetos encuestados considera que esta profesión es tranquila; lo contrario opina el 37.4% de los sujetos.

Considerando la pregunta 80, el 61.1% considera que los profesionales de la M.V.Z. llevan una vida tranquila. Lo contrario opina el 38.9% de la población.

En la pregunta 89, el 83.2% plantea que la vida de este profesional no se caracteriza por ser intranquila o inestable. Lo contrario plantea el 26.8% de los sujetos.

En términos generales se puede inferir que para la mayoría -

de los sujetos esta profesión tiene una buena imagen en términos de que sus practicantes llevan una vida estable y tranquila.

. Análisis global del dominio imagen: el área que explora - este dominio se refiere a la imagen que mantienen los sujetos en rela - ción con la profesión que decidieron estudiar. Este dominio se define conceptualmente como el agrupamiento organizado de las impresiones re - cebidas a través de las experiencias cotidianas de aprendizaje. Las di - mensiones se refieren a subcategorías que exploran diferentes aspectos del dominio en cuestión.

Los sujetos, para establecer una actitud, necesitan conocer el objeto ante el cual adoptarán una posición favorable o desfavorable. El conocimiento de ese objeto puede ser fiel o aproximado; en este último caso existen mayores probabilidades de que su actitud se prejuzgue. Según Bohoslavsky (22), la distorsión de las imágenes que tienen los ado - lescentes que se encuentran en situación de elegir vocación, la confusión de sus conocimientos respecto de las profesiones que les interesan, la parcialidad de esos conocimientos, sus prejuicios, expresan no sólo el - punto de vista personal de los adolescentes, sino también los valores de su sociedad, de la clase social y de los grupos a los cuales pertenecen. Los estereotipos y prejuicios no es un problema exclusivo de los adole - centes, es un problema social, por que cada sociedad define las estructu - ras ocupacionales y las características de cada profesión integrando variables económicas, políticas, educacionales, históricas, etcétera. Por lo tanto, los sujetos, al expresar la imagen que tienen de una determi - na da profesión, están mencionando la internalización, en forma de imágenes

(22) Rodolfo Bohoslavsky, Orientación vocacional. La estrategia clínica, p. 160-161.

ocupacionales, que han hecho de la estructura ocupacional de su sociedad y de la correspondiente estructura del orden institucional de producción. Es conveniente considerar el análisis y las conclusiones de las imágenes que guardan los sujetos que estudian la carrera de Medicina Veterinaria en relación con las imágenes, bajo esta perspectiva. Tener información acerca de la imagen que tienen los estudiantes es interesante también ya que nos remite, en forma aproximada pero significativa, a las imágenes que se tiene de esta carrera en nuestra sociedad.

El análisis y las conclusiones que se exponen para éste y los demás dominios solamente son estrictamente válidas para la población aquí estudiada.

Para este dominio imagen se elaboraron una serie de afirmaciones que tratan de resumir y establecer una idea más clara respecto de las características (en términos de imágenes) que tienen la mayoría de los sujetos, y que pueden servir de hipótesis para posteriores investigaciones con ésta u otras poblaciones. La exposición de este dominio se divide en tres aspectos:

- a. Características académicas de la carrera. Los sujetos consideran que esta carrera tiene:
- . buenas oportunidades de estudio;
 - . su tiempo de duración es más o menos adecuado, tendiendo a considerarla como una carrera larga en cuanto a la duración de sus estudios;
 - . es una carrera ligeramente cara, considerando los costos para el alumno;

- . es un poco más difícil que fácil en términos académicos.
- . tiene elementos teóricos y prácticos, tendiendo a considerarla más práctica.

b. Características de la carrera en relación con aspectos sociales y económicos. Los sujetos consideran que esta carrera tiene:

- . relación con la política, pero no mucha;
- . una buena imagen económica (permite hacer dinero)
- . es popular; pero no son bien conocidas sus características y aplicaciones;
- . es una carrera que es reconocida por la sociedad debido a su importancia, pero no en todo lo que vale.

c. Características de la carrera considerando su práctica profesional. Los sujetos plantean que esta carrera tiene:

- . estabilidad ocupacional;
- . es una carrera honrada (positiva en términos éticos);
- . su práctica se desarrolla en ausencia de comodidades personales;
- . sus profesionales gozan de autonomía;
- . a través de su práctica se puede lograr una buena participación social (relaciones sociales);
- . tiene buenas oportunidades de aplicación en nuestra sociedad;
- . a través de su estudio y prácticas se puede lograr una buena conciencia de la realidad.

5.2.2 Dominio aspiraciones:

Cuadro 1

Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
22	52.4%	47.6%
47	40.1%	59.9%

Preguntas

22. Quiero estudiar esta carrera para creer en mí.

47. Para creer en mí no necesito de esta carrera.

En la pregunta 22, el 52.4% de los sujetos plantean tener aspiraciones de autoafirmación asociadas a la carrera. De manera contraria lo plantea el 47.6% de los sujetos.

Considerando la pregunta 47, el 40.1% indica tener aspiraciones de autoafirmación asociadas a esta carrera. Lo contrario sostiene el 59.9% de la población.

Considerando las dos preguntas en conjunto se puede observar que la población se divide en partes iguales. Un 50% aproximadamente considera tener aspiraciones de autoafirmación asociadas a la carrera. El otro 50% niegan tener este tipo de aspiraciones, situación que indica poco compromiso con la decisión vocacional y que, hipotéticamente, se presenta una elección poco ajustada (en términos de una inadecuada síntesis entre la identificación de sus propios gustos, aspiraciones, intereses, etcétera, -esto es, su responsabilidad individual- y la identificación del mundo externo -esto es, las profesiones, ocupaciones, etcétera-, su responsabilidad social. Esta síntesis implica y depende de una identificación consigo mismo).

Cuadro 2

Dominio: aspiraciones.

Dimensión: aspiraciones de profesionalismo.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
56	51.0%	49.0%

Preguntas

56. Hay otras cosas que me interesan más que llegar a ser un profesional excelente.

En la pregunta 56, el 51.0% de los sujetos sostiene aspiraciones de profesionalismo. Lo contrario sostiene el 49.0% restante.

Para los sujetos que afirman tener este tipo de aspiraciones es probable que sus respuestas demuestren un grado de compromiso tal que denote una gran seguridad en sus decisiones vocacionales. El poco compromiso que indican las respuestas del resto de la población es posible que muestre problemas en su elección vocacional.

Cuadro 3

Dominio: aspiraciones

Dimensión: aspiraciones de nivel educativo: bajas-altas.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
1	79.0%	21.0%
77	86.6%	13.4%

Preguntas

1. Tan pronto termine los estudios de M.V.Z. quiero trabajar y dejar de estudiar.

77. Quisiera estudiar en todos los niveles de educación superior hasta llegar al más alto nivel de estudios.

En la pregunta 1, el 79,0% afirma tener altas aspiraciones - de nivel educativo, lo contrario sostiene el 21.0% de los sujetos.

Considerando la pregunta 77, el 86.6% de los sujetos sostienen tener aspiraciones altas de nivel educativo; bajas aspiraciones al respecto plantea el 13.4% de la población.

Considerando las dos preguntas se puede inferir entonces que la - mayoría de los sujetos tiene altas aspiraciones de nivel educativo.

Cuadro 4

Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
33	28.6%	71.4%
36	62.7%	37.3%

Preguntas	
33.	Con esta carrera lo que pretendo es conocimiento y no dinero.
36.	Con esta carrera quiero lograr una buena situación económica para vivir muy desahogadamente.

Considerando la pregunta 33, el 28.6% de los sujetos - plantea tener aspiraciones de tipo económico asociadas a la carrera. - El 71.4% restante de los sujetos indica que sus aspiraciones no son relativas al dinero, sino de conocimiento.

En la pregunta 36, el 62.7% de los sujetos plantea tener aspiraciones económicas ligadas a esta carrera. Lo contrario sos-

tiene el 37.3% de la población estudiada.

La inconsistencia de las respuestas dadas por los sujetos se puede deber en este caso, a que el valor fundamental que caracteriza a los centros educativos es la búsqueda del conocimiento y, en ese sentido, los sujetos (pregunta 33) buscaron en sus respuestas la aprobación de los encuestadores, identificados como miembros académicos de la facultad. Al respecto, las respuestas dadas a la pregunta 33 pueden ocultar las verdaderas aspiraciones, cosa que se puede confirmar hasta cierto punto por las respuestas proporcionadas en la pregunta 36. Se podría inferir, entonces, que la mayoría de los sujetos tienen aspiraciones de tipo económico asociadas a la carrera, pero que estas aspiraciones se tratan de ocultar. Asimismo se puede inferir que simultáneamente tienen aspiraciones de conocimiento.

Cuadro 5

Cuadro 5		
Dominio:	aspiraciones	
Dimensión:	aspiraciones de participación en la política.	
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
26	51.7%	48.3%
69	48.4%	51.6%
Preguntas		
26. Me gusta hablar de política cuando hay oportunidad de hacerlo.		
69. No me interesa hablar de política		

En la pregunta 26, el 51.7% tiene aspiraciones de participación en la política, mientras que el 48.3% de los sujetos no tiene este tipo de aspiraciones.

Considerando la pregunta 69, el 48.4% de la población sostiene tener aspiraciones políticas; lo contrario plantea el 51.6% de la población.

Considerando estas preguntas en conjunto se puede afirmar que un 50% de la población tiene aspiraciones de participación en la política. Lo contrario sostiene el 50% restante.

Cuadro 6

Dominio: aspiraciones		
Dimensión: aspiraciones de cambio social a través de la carrera.		
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
14	35.7%	64.2%
49	49.0%	51.0%
Preguntas		
14. Estudio esta carrera para tratar de cambiar la sociedad.		
49. Yo no trataré de cambiar la sociedad.		

En la pregunta 14, el 35.7% mantiene aspiraciones de cambio social a través de la carrera; mientras que el 64.2% de los sujetos mantienen aspiraciones contrarias.

En la pregunta 49, el 49.0% sostiene aspiraciones de cambio social a través de la carrera; lo contrario plantea el 51.0% de los sujetos.

Considerando las dos preguntas en conjunto, se puede observar que aproximadamente el 57% de la población no tienen aspiraciones de cambio social a través de la carrera.

Cuadro 7

Dominio: aspiraciones
 Dimensión: aspiraciones de servir a la institución de trabajo.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
52	79.4%	20.6%

Preguntas

52. Ayudaré a la empresa (o institución) donde trabaje para que ello sirva de ejemplo.

En la pregunta 52, el 79.4% de los sujetos tiene aspiraciones de servir a la institución de trabajo; mientras que el 20.6% de la población sostiene lo contrario.

La mayor parte de los sujetos (casi el 80%) tienen aspiraciones de servir a la institución de trabajo.

Cuadro 8

Dominio: aspiraciones
 Dimensión: aspiraciones de prestigio social

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
5	54.3%	45.7%
87	64.6%	35.4%

Preguntas

5. Quisiera ser alguien importante para que se me respetara en la sociedad.

87. No me interesa ser alguien importante.

En la pregunta 5, el 54.3% de los sujetos tienen aspiraciones de prestigio social; lo contrario sostiene el 45.7% de la población.

Considerando la pregunta 87, el 64.6% de la población mantiene aspiraciones de prestigio social; mientras que el 35.4% no tienen este tipo de aspiraciones.

Considerando las dos preguntas en su conjunto se puede mencionar que aproximadamente un 59% de los sujetos tienen aspiraciones de prestigio social asociadas a la carrera, elemento posiblemente importante en su elección vocacional. Para el resto de la población posiblemente este tipo de aspiraciones no fueron elementos importantes de su elección.

Cuadro 9

Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
40	71.6%	28.4%
73	86.3%	13.5%

Preguntas

40. Con esta carrera pienso lograr un alto nivel de cultura general.

73. Honestamente, el nivel de cultura general que se logra en esta carrera es bajo.

En la pregunta 40, el 71.6% de los individuos dicen tener aspiraciones de desarrollo cultural asociadas a la carrera; mientras que el 28.4% de la población no tienen este tipo de aspiraciones.

Considerando la pregunta 73, el 86.5% de los sujetos mantienen aspiraciones de desarrollo cultural. La posición contraria es sostenida por el 13.5% de la población. La mayor parte de los sujetos

(80%) tienen aspiraciones de desarrollo cultural asociadas a la carrera.

. Análisis global del dominio aspiraciones: el área que explora este dominio se refiere a las aspiraciones que mantienen los sujetos encuestados hacia la carrera que pretenden estudiar. Este dominio se define como el objetivo o propósito hacia el cual se dirige la conducta humana. Este concepto sugiere cierta actividad durante algún periodo de tiempo.

Este dominio está compuesto por dimensiones que se agrupan en 3 diferentes rubros que permiten analizar y tener una visión resumida de las aspiraciones que tienen la mayoría de los sujetos.

a. Aspiraciones de tipo educativo. Los sujetos indicaron tener las siguientes aspiraciones a través de la carrera:

- . aspiraciones de desarrollo cultural;
- . aspiraciones de lograr conocimientos;
- . aspiraciones de nivel educativo.

b. Aspiraciones de tipo social. Los sujetos indicaron tener las siguientes aspiraciones a través de la carrera:

- . aspiraciones de prestigio social;
- . aspiraciones de tipo económico;
- . aspiraciones de servir a la institución de trabajo;
- . poco más del 50% no tiene aspiraciones de cambio social;
- . el 50% tiene aspiraciones de participar en política;
- . el 50% de los sujetos tienen aspiraciones de profesionalismo; el 50% restante indicaron tener otro tipo de aspiraciones no rela

cionadas con el profesionalismo.

c. Aspiraciones de tipo individual. Los sujetos indicaron tener la siguiente aspiración a través de la carrera:

. el 50% indicó tener aspiraciones de autoafirmación asociadas a la carrera; el 50% restante indicó que sus aspiraciones de autoafirmación no se asocian al estudio de esta profesión.

5.2.3 Dominio, influencia de los grupos de referencia:

Cuadro 1

Dominio: influencia de los grupos de referencia

Dimensión: influencia de la familia.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
39	29.0%	71.0%
50	26.7%	73.3%

Preguntas

39. Me siento obligado a estudiar esta carrera y así pagar algo a mi familia por todo lo que han hecho por mí.

50. Nadie de mi familia ha querido influir en la elección de mi carrera.

En la pregunta 39, el 29.0% de los sujetos plantea haber recibido influencia de la familia; lo contrario sostiene el 71.0% de la población.

Considerando la pregunta 50, el 26.7% sostiene haber recibido influencia de su familia en su elección vocacional; mientras que el 73.3% de la población sostiene no haber recibido este tipo de influencia.

La mayor parte de la población, aproximadamente un 72%, sostiene no haber recibido influencia por parte de su familia en su elección vocacional.

Cuadro 2

Dominio: influencia de los grupos de referencia
Dimensión: influencia de los amigos: poca-mucha.

Porcentajes

Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
43	33.9%	66.1%

Preguntas

43. Ningún amigo me orientó para escoger carrera.

En la pregunta 43, el 33.9% de los sujetos sostienen que recibieron influencia de los amigos; mientras que el 66.1% de los individuos plantean no haber recibido influencia de ese tipo.

La mayor parte de los sujetos niegan haber recibido influencia de sus amigos en su elección vocacional.

Cuadro 3

Dominio: influencia de los grupos de referencia
Dimensión: influencia de los personajes.

Porcentajes

Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
4	27.3%	72.7%
62	17.0%	83.0%

Preguntas

4. Siempre he admirado a algunos grandes hombres de la historia y creo que no está mal si digo que han influido en mí para la elección.

62. Creo que ninguno de los personajes históricos que admiro -
han influido en la elección de mi carrera.

Considerando la pregunta 4, el 27.3% de los sujetos plantean -
haber recibido influencia de los personajes históricos; lo contrario -
sostiene el 72.7% de la población.

En la pregunta 62, el 17.0% de los individuos sostienen haber
recibido influencia de los personajes históricos en su elección vocacio-
nal; lo contrario plantea el 83.0% de los sujetos.

La mayor parte de los sujetos encuestados (77%) indican no ha-
ber recibido influencia de los personajes históricos en su elección vo-
cacional.

Cuadro 4

Dominio: influencia de los grupos de referencia
Dimensión: influencia de algún(os) elemento(s) del grupo so-
cial en la elección de la carrera.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
21	10.2%	89.8%
90	36.3%	63.7%

Preguntas

21. Estudiaré la misma carrera que estudia(ó) una persona a -
quien admiro y desearía seguir sus pasos.
90. De las gentes que conozco, creo que ninguna de ellas ha -
tenido la más mínima influencia en la elección de mi ca-
rrera.
-

En la pregunta 21, el 10.2% de los sujetos plantean haber reci-
bido influencia de algún(os) elemento(s) de su grupo social; lo contra

rio sostiene el 89.8% de la población.

En relación con la pregunta 90, el 36.3% indican haber recibido este tipo de influencia en su elección, mientras que un 63.7% sostienen lo contrario.

Considerando las dos preguntas en su conjunto se puede mencionar que un 77% de los sujetos estiman no haber recibido influencia de algún(os) elemento(s) del grupo social en su elección vocacional. Es interesante hacer notar que los porcentajes cambian de la pregunta 21 a la pregunta 90; en esta última, la forma en que se plantea la afirmación parece ser que despertó la duda en los sujetos respecto a las influencias recibidas, influencias, por cierto, definidas en forma muy vaga, ya que no identifica a ningún sujeto en particular. La inconsistencia en las respuestas representa aproximadamente el 25% de la población. Una posible interpretación de este hecho es que para estos sujetos se presenta una tendencia a afirmar que no tuvieron influencia en su elección, pero que llegarían a reconocer que recibieron alguna, pero que esta fue mínima.

Cuadro 5

Dominio: influencia de los grupos de referencia
Dimensión: influencia de los grupos de referencia académicos (maestros).

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
46	40.1%	59.9%
53	33.5%	66.5%
65	26.4%	73.6%

Preguntas

46. Ningún maestro se ha tomado la molestia de ayudarme a elegir carrera.
53. Uno de mis maestros me ayudó a observar las características de la carrera que pienso estudiar.
65. Ningún maestro ha influido directa o indirectamente en la elección.
-

En la pregunta 46, el 40.1% de los sujetos indica haber recibido influencia de sus maestros; lo contrario sostiene el 59.9%

En la pregunta 53, el 33.5% de los individuos plantea haber recibido por parte de sus maestros algún tipo de influencia en su elección; lo contrario sostiene el 66.5% de los sujetos.

En la pregunta 65, el 26.4% de los sujetos considera haber recibido influencia de sus maestros, en su elección vocacional; mientras que un 73.6% considera lo contrario.

Considerando las tres preguntas en conjunto se puede observar una tendencia a manifestar que dentro de su elección vocacional la influencia recibida por los grupos de referencia académicos no fue relevante para los sujetos.

Cuadro 6

Dominio: influencia de los grupos de referencia
 Dimensión: influencia de algún profesional de la orientación.

Porcentajes

Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
13	60.2%	39.8%
23	51.2%	48.8%
59	38.0%	62.0%

Preguntas

13. Al elegir esta carrera tomé en cuenta la orientación vo -
cacional que recibí.
 23. No sé en qué medida me hubiera sido útil la orientación -
vocacional.
 59. De ningún orientador recibí ayuda verdadera para elegir -
carrera.
-

En la pregunta 13, el 60.2% plantea haber tomado en cuenta la orientación vocacional recibida; mientras que un 39.8% considera lo contrario.

En la pregunta 23, el 51.2% sostiene que la orientación vocacional les fue útil para su elección vocacional; lo contrario plantea el 48.8% de la población.

En la pregunta 59, el 38.0% de los sujetos plantea haber reci
bido ayuda verdadera al momento de su elección vocacional; lo contrario sostiene el 62.0% de la población estudiada.

Considerando las preguntas en su conjunto y la inconsistencia de los porcentajes, se puede inferir que esta dimensión denota la defi
ciencia de la orientación vocacional en nuestro medio (si se comparan -
los resultados de la pregunta 13, que demuestra una actitud positiva de los alumnos hacia la orientación vocacional, con los de la pregunta 59, en los que se manifiestan las carencias respecto de este tipo de servi
cios educativos). La división de la población en partes casi iguales a responder la pregunta 23 es posible que denote que los alumnos no tie -
nen claro para que es útil la orientación vocacional y por otro lado que sus servicios son escasos y deficientes.

Cuadro 7

Dominio: influencia de los grupos de referencia
 Dimensión: sin influencia: autonomía en la elección de carrera.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
41	91.5%	8.5%
70	76.5%	23.5%
79	84.1%	15.9%

Preguntas

41. La elección de la carrera es un asunto personal, por eso elegí yo solo.
70. Creo que en mi elección de carrera alguien influyó.
79. Las decisiones personales siempre las he tomado yo, sin influencia de nadie, y ese es el caso en mi elección de carrera.

En la pregunta 41, el 91.5% de los individuos indica no haber recibido ningún tipo de influencia en su elección vocacional; lo contrario opina el 8.5% de la población.

En la pregunta 70, el 76.5% de los sujetos indica que en su elección ninguna persona influyó; lo contrario indica el 23.5% de los sujetos.

En la pregunta 79, el 84.1% plantea que su elección fue personal, sin influencia de nadie; lo contrario sostiene el 15.9% de la población.

Considerando las preguntas en su conjunto se puede inferir que los sujetos, en su gran mayoría, plantean que su elección vocacional se llevó a cabo en ausencia de influencias. Dada esta situación se puede

observar claramente cómo los individuos son inconscientes respecto a las motivaciones e influencias que recibieron y que están presentes en la mayor parte de nuestro comportamiento. La conducta de elegir vocación no es un caso especial; esta hipótesis se refuerza si se analiza la pregunta 70, en la que se incluye en la afirmación un elemento de duda respecto a las influencias, una influencia definida en forma muy vaga: el porcentaje aparece más bajo (76.5%) respecto a las otras preguntas.

Cuadro 8

Cuadro 8		
Dominio:	influencia de los grupos de referencia	
Dimensión:	acuerdo-desacuerdo de la familia respecto a la elección del sujeto.	
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
16	77.4%	22.6%
75	84.1%	15.9%
Preguntas		
16. A mi familia le es indiferente lo que yo estudie.		
75. La familia piensa que mi elección es acertada.		

En la pregunta 16, el 77.4% de los sujetos plantea que su familia no fue indiferente ante su elección; el 22.6% de los individuos plantea lo contrario.

En la pregunta 75, el 84.1% de los individuos indica que su familia está de acuerdo con su elección vocacional; lo contrario plantea el 15.9% de la población.

Considerando las respuestas emitidas por los sujetos se puede

inferir en este caso que los sujetos tienden a buscar el acuerdo de la familia respecto de su elección y que la familia; por lo general, no se torna indiferente ante esta situación, por lo cual se puede suponer que esta decisión es importante para ella como grupo.

. Análisis global del dominio: el área que explora este dominio se refiere a la influencia que ejercen los grupos de referencia primarios y secundarios en la elección de carrera profesional. Definiéndose este dominio como la acción normativa que ejercen sobre la conducta de un individuo los grupos con los cuales el sujeto se ve relacionado psicológicamente como miembro o como aspirante. En forma resumida se puede indicar que los sujetos manifestaron haber recibido las siguientes influencias en su elección vocacional:

- . su familia está de acuerdo respecto de su elección vocacional;
- . no recibieron influencia de su familia;
- . no recibieron influencia de los personajes históricos;
- . no recibieron influencia de algún(os) elemento(s) del grupo social;
- . no recibieron influencia de los grupos de referencia académicas (maestros);
- . no recibieron influencia de algún profesional de la orientación;
- . su elección se llevó a cabo sin ningún tipo de influencia.

5.2.4 Dominio, imagen de sí mismo:

Cuadro 1

Cuadro 1		
Dominio:	imagen de sí mismo	
Dimensión:	imagen de sí mismo como función de los grupos de referencia (la autoimagen y los otros).	
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
42	77.3%	22.7%
74	76.8%	23.2%

Preguntas

42. Me cuesta mucho igualar a mis compañeros en cuanto a capacidad.
74. Creo que algo que me ayuda a tener buenas relaciones es que me siento igual a mis amigos.

En la pregunta 42, el 77.3% de los individuos mantiene una buena imagen de sí mismo como función de los grupos de referencia; lo contrario plantea el 22.7% de los sujetos.

Considerando la pregunta 74, el 76.8% de los sujetos tiene una buena imagen de sí mismo como función de los grupos de referencia; lo contrario plantea el 23.2% de la población.

Considerando a las dos preguntas en su conjunto se puede afirmar que un 77% de la población tiene una buena imagen de sí misma como función de los grupos de referencia. Es probable que esta buena imagen de sí mismos esté en relación con el hecho de haber ingresado a un centro de educación superior.

Cuadro 2

Cuadro 2	
Dominio:	imagen de sí mismo
Dimensión:	imagen de sí mismo "sin referencia a los otros".

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
20	73.6%	26.4%
88	79.6%	20.4%

Preguntas

20. En la mayoría de las cosas que hago casi siempre tengo éxito.

88. Creo que pocas veces he hecho algo que valga la pena.

En la pregunta 20, el 73.6% de los sujetos tiene una imagen favorable de sí mismos "sin referencia a los otros", la imagen contraria - mantiene el 26.4% de la población.

Considerando la pregunta 88, el 79.6% de los individuos tiene una buena imagen de sí mismos "sin referencia a los otros", lo contrario plantea el 20.4% de la población.

En términos generales es posible inferir que un 76% de la población tienen una imagen favorable de sí misma "sin referencia a los otros".

. Análisis global del dominio: imagen de sí mismo.

El área que explora este dominio se refiere a la imagen que tiene el sujeto de sí mismo. Definiéndose este como la evaluación que de sí mismo hace el sujeto (autoconcepto). Las dos dimensiones que componen el dominio indican que la mayoría de los sujetos tienen:

- . una buena imagen de sí mismos en relación con los otros;
- . una buena imagen de sí mismos "sin referencia a los otros"

Se puede inferir, por la similitud de los porcentajes de respuesta obtenidas para estas dimensiones, que los sujetos tienden a establecer un autoconcepto, siempre en relación con los demás. En nuestro caso existe un 20% aproximadamente de sujetos que tienen una imagen deteriorada de sí mismos. Es necesario estudiar este aspecto, tan importante de la autoestima de los sujetos, en términos de si éste, a lo largo de la carrera, se va modificando positiva o negativamente; o también si se puede convertir en un factor importante de deserción o de cambio de carrera.

5.2.5 Dominio, expectativas:

Cuadro 1

Dominio: expectativas		
Dimensión: expectativas de logro epistémico: favorables-desfavorables.		
Porcentajes		
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
61	87.2%	12.8%
82	79.7%	20.3%

Preguntas

61. Con esta carrera voy a lograr muchos conocimientos útiles para comprender la vida.

82. Creo que es imposible comprender la vida a través del conocimiento que se recibe en esta carrera.

En la pregunta 61, el 87.2% de los sujetos tiene expectativas favorables de logro epistémico asociadas a la carrera; expectativas contrarias plantea el 12.8% de los sujetos.

Para la pregunta 82, el 79.7% de los individuos mantiene ex -

pectativas favorables de logro epistémico respecto de la carrera; lo contrario plantea el 20.3% de la población

Considerando las preguntas de esta dimensión en su conjunto se puede mencionar que un 83% de los sujetos tienen expectativas de logro epistémico, lo cual puede indicar que los sujetos tienen la expectativa de que a través de esta carrera van a lograr conocimientos importantes para su vida. Se puede observar que el estudio de esta profesión, para la mayoría de los sujetos, tiene un significado más amplio que el simple logro de los conocimientos que la caracterizan.

Cuadro 2

Dominio:	expectativas
Dimensión:	expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera: favorables-desfavorables.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
10	84.3%	15.7%
30	87.0%	13.0%

Preguntas

10. En esta carrera lograré muchas cosas pero no mi realización personal.
30. Esta carrera me permitirá lograr lo que siempre he deseado.

En la pregunta 10, el 84.3% de los sujetos tienen expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera. Expectativas contrarias mantiene el 15.7% de los sujetos.

En la pregunta 30, el 87.0% mantienen expectativas favorables de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera. No tiene este tipo de expectativas el 13.0% de los sujetos.

Considerando las preguntas en conjunto se puede mencionar que -

un 85% de la población mantienen expectativas de realización personal - (autorrealización) asociadas a la carrera. En este sentido se podría - inferir que para la mayor parte de los sujetos el hecho de escoger una profesión tiene un significado más amplio en términos psicológicos que la simple capacitación para el desarrollo de una determinada actividad laboral.

Cuadro 3

Dominio: expectativas

Dimensión: expectativas de éxito en la carrera.

Porcentajes

Nº de la pregunta	Positivos	Negativos
57	85.0%	15.0%
84	91.8%	8.2%

Preguntas

57. En esta carrera es difícil lograr éxito

84. Créo que en esta carrera tendré un gran éxito.

En la pregunta 57, el 85.0% de los individuos tiene expectativas de éxito en la carrera; lo contrario plantea el 15.0% de los sujetos.

Considerando la pregunta 84, el 91.8% de los sujetos mantiene expectativas de éxito en la carrera, mientras que el 8.2% de la población indican no tener este tipo de expectativas.

En conjunto se puede mencionar que un 88% de la población tiene expectativas de éxito en la carrera; situación que permite inferir que los sujetos esperan de esta carrera, muchas cosas importantes para su vida y que todas estas cosas son factibles de lograrse a través de -

ella.

. Análisis global del dominio expectativas: el área que explora este dominio, se refiere a las expectativas que mantienen los sujetos hacia la carrera que pretenden estudiar. Definiéndose este dominio como: la perspectiva temporal de una persona como proyección hacia el futuro, es decir, sus opiniones acerca de lo que ocurrirá. En resumen la mayor parte de los sujetos mantienen las siguientes expectativas hacia la carrera.

- . expectativas de éxito en la carrera
- . expectativas de realización personal (autorrealización) - asociadas a la carrera.
- . expectativas de logro epistémico (conocimiento)

5.2.6 Dominio, motivaciones:

Cuadro 1

Dominio: motivaciones

Dimensión: conocimiento del objeto de estudio de la carrera.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
11	84.2%	15.8%
44	74.8%	25.2%

Preguntas

11. Se muy bien de qué trata esta carrera.

44. Ahora no sé de qué trata esta carrera, pero después lo sabré muy bien.

En la pregunta 11, el 84.2% de la población plantea tener cono

cimiento del objeto de estudio de esta carrera; lo contrario plantea el 15.8% de los sujetos.

En la pregunta 44, el 74.8% de los individuos indica tener conocimiento del objeto de estudio de la carrera; lo contrario plantea el 25.2% de la población.

La gran mayoría de los sujetos, aproximadamente el 79%, - menciona tener conocimiento del objeto de estudio de esta carrera. - Es interesante notar por un lado, que el 20% decidió estudiar esta - carrera sin tener un buen conocimiento de ella, lo que puede indicar una forma inadecuada de selección vocacional. Por otra parte, en re - lación con aquellos sujetos que indican tener conocimientos del obje - to de estudio de esta carrera, es preciso aclarar que ellos suponen - conocer esta carrera, para lo cual sería necesario evaluar si real - mente tienen un conocimiento verídico de la profesión.

Cuadro 2

Dominio: motivaciones		Porcentajes	
Dimensión: motivación por la investigación.			
Nº de la pregunta	Positivos	Negativos	
38	70.6%	29.4%	
54	57.2%	42.7%	
Preguntas			
38. El atractivo de investigar en esta carrera es muy relativo.			
54. Toda la vida he querido ser investigador y con esta carrera lo voy a lograr.			

En la pregunta 38, el 70.6% de la población tiene motivacio

nes para la investigación; lo contrario plantea el 29.4% de los sujetos.

En la pregunta 54, el 57.2% de los sujetos plantea tener motivación por la investigación en esta carrera; lo contrario plantea el 42.7% de los sujetos.

La diferencia entre los porcentajes para cada una de las respuestas es posible que indique que los sujetos tienen motivación por la investigación, pero no al extremo de convertirse en investigadores.

Cuadro 3

Dominio: motivaciones

Dimensión: motivación por la carrera, interés.

Nº de la pregunta	Porcentajes	
	Positivos	Negativos
7	65.6%	34.4%
17	29.2%	70.8%

Preguntas

7. Voy a pensar si realmente me atrae esta carrera como para terminarla.

17. Esta carrera sería la única que estudiaría en la vida.

En la pregunta 7, el 65.6% de los individuos tiene motivación por la carrera, interés; lo contrario sostiene el 34.4% de los sujetos.

En la pregunta 17, el 29.2% de los sujetos tiene motivación por la carrera, en términos de ser la única carrera que estudiaría en la vida. Lo contrario sostiene el 70.8% de la población.

En la primera pregunta de esta dimensión la mayor parte de

los sujetos (65.6%) demuestra tener interés por la carrera; pero si se comparan estos resultados con los de la pregunta 17 se puede observar - que este interés está matizado por la inseguridad propia del adolescen- te, al momento de elegir su vocación, ya que la inconsistencia de sus - respuestas demuestra en este caso la problemática vocacional en térmi - nos de que a pesar de haber ejecutado su decisión vocacional todavía - tienen dudas al respecto.

. Análisis global del dominio motivaciones: el área que explo - ra este dominio se refiere a las motivaciones que tienen los sujetos - asociadas a esta carrera. Definiéndose este dominio como una red asocia - tiva cargada afectivamente que incluye un sistema total de ideas, creen - cias y necesidades del individuo que le sirve para organizar e integrar la mayor parte de lo que realiza. En resumen, la mayor parte de los su - jetos mantienen las siguientes motivaciones:

. tienen motivaciones por la investigación, pero no al ex - tremo de convertirse en investigadores;

. tienen motivación e interés por la carrera pero no en ex - tremo.;

. tienen conocimiento sobre el objeto de estudio de esta ca - rrera.

5.3 Análisis factorial: interpretación de factores para la primera etapa.

Para esta primera etapa se ejecutaron seis diferentes análisis - factoriales sin rotación para cada uno de los seis dominios que integran el cuestionario B. Se utilizó el método de factores principales, el -

cual extrae la cantidad máxima de varianza conforme calcula cada factor, ordenando los factores, de mayor a menor, según la varianza que les corresponde. Se obtuvieron los siguientes resultados: del dominio imagen resultaron 13 factores, 5 para el dominio influencia de los grupos de referencia, 6 para el dominio aspiraciones, 2 factores para el dominio expectativas, 3 para el dominio motivaciones, y para el dominio imagen de sí mismo 1 factor. Para todos los dominios, con excepción del dominio imagen de sí mismo, los factores obtenidos no tienen una orientación clara, debido a que las matrices de correlación presentan variables cargadas en dos o más factores de la matriz, haciendo imposible una interpretación. La excepción es el dominio imagen de sí mismo, que arroja un factor relevante, indicando el programa que debido al número de factores obtenidos (1) no tenía sentido continuar el proceso con una matriz rotada.

Como los factores obtenidos sin rotar no tuvieron una interpretación clara, en consecuencia se aplicó una rotación ortogonal de tipo varimax, para cada dominio a excepción del dominio imagen de sí mismo. La mejor razón para rotar los factores es poder obtener una solución más interpretable o más simple de las matrices sin rotar. Sin embargo es necesario definir una serie de criterios, esto es, que la rotación se utiliza en la suposición de que cada variable pertenezca o cargue el menor número de factores posibles. A esto Thurstone lo denomina estructura simple y opina que es necesario realizar la rotación en las matrices factoriales, si se desea interpretarlas adecuadamente. Indicando que las matrices de factores originales son arbitrarias, porque se dispone de un número infinito de marcos de referencia (ejes) para representar cualquier matriz dada. La matriz de factores principales y sus

cargas explican la varianza factorial común de las puntuaciones de prueba, pero no proporcionan, en forma general, las estructuras significativas desde el punto de vista científico. Ahora bien se utilizó un método de rotación ortogonal porque presenta ventajas, en comparación de otro tipo de métodos; cuando lo que se busca son estructuras simples, en estudios exploratorios que parten de datos en extremo complejos. En esta investigación se exploraron una gran cantidad de variables que se agrupan en diversas dimensiones al interior de determinados dominios. En este sentido se realizó la rotación ortogonal porque lo que se busca es una estructura simple, en donde suponemos que de los resultados, se obtendrán factores integrados por un conjunto de variables, pero estas variables, dimensiones o dominios, no estarán presentes en más de un factor.

Ante el problema de encontrar una rotación satisfactoria, cuando el investigador no tiene un concepto de la estructura simple que puede encontrar en los datos; el método varimax ha probado satisfactoriamente, que es una aproximación analítica para obtener una rotación ortogonal, que reduce en gran medida la labor de encontrar la rotación satisfactoria (23). Por esta razón se utilizó el método varimax en esta investigación.

A continuación se presentan seis diferentes análisis factoriales con rotación ortogonal de tipo varimax, que corresponden a los seis dominios, con sus respectivas dimensiones, que integran el cuestionario B, con N=513 sujetos.

(23)

John C. Nunnally, Psychometric Theory, p. 332-333

. Criterios: a) Para la correlación entre el factor y la variable, se admitió el criterio establecido por Kaiser, en donde se consideran solo aquellas variables cuyo coeficiente de correlación sea al menos 6/10 del mayor de los coeficientes obtenidos; este criterio se admite independientemente del valor (signo positivo o negativo) asociado al coeficiente. El coeficiente admitido para los seis análisis efectuados es: $r \geq 0.51$.

b) Para este caso se incluyeron todos los factores emergentes cuyos valores eigen (VE) son mayores a la unidad. Del lado derecho de esta, se incluye una columna (%) en el cuadro que indica el porcentaje de varianza que explica ese determinado factor; así también se indica un total que representa la suma de estos porcentajes.

. Especificaciones: 1) En la columna denominada "factores", los números en ella contenidos indican, que los factores se encuentran jerarquizados en función de sus respectivos valores eigen.

2) Los números que se encuentran ubicados en la columna: "descripción de las variables", se refiere al número que ocupa esa variable en el cuestionario B.

Estos criterios y especificaciones serán los mismos para cada uno de los análisis factoriales realizados en cada dominio, que se presentan a continuación.

5.3.1 Análisis factorial del dominio: imagen.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 40 variables que componen el dominio: imagen, del cuestionario B. con $N = 513$ sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	3.97	10.5	0.56	-imagen económica de la carrera.	45.-En esta carrera se gana lo suficiente para vivir bien.
			0.70	-imagen de la carrera en base a la autonomía de sus profesionales.	48.-En esta profesión se tiene libertad de acción.
			0.69	-imagen de la carrera en base a la autonomía de sus profesionales.	58.-En esta profesión se tiene mucha libertad para actuar por cuenta propia.
2	2.34	6.2	-0.75	-imagen del costo de la carrera.	9.-Para mí, es una carrera cara.
			0.61	-imagen del costo de la carrera.	-En México es una carrera que por sus costos es accesible a la mayoría de la gente.
			0.75	-imagen del costo de la carrera.	71.-Es barata esta carrera.
3	2.12	5.6	-0.72	-imagen de las oportunidades de estudio.	32.-En México hay pocas oportunidades para estudiar esta carrera.
			0.73	-imagen de las oportunidades de estudio.	83.-En México hay buenas oportunidades para estudiar esta carrera.
4	1.68	4.4	-0.84	-imagen de las oportunidades de estudio.	12.-Esta carrera está muy saturada.
			0.82	-imagen de las oportunidades de estudio.	34.-Esta carrera es de las pocas que no están saturadas.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
5	1.64	4.3	0.52	-imagen teórico-prac	51.-La MVZ es una carre
				tica de la carrera.	ra puramente prácti
					ca.
			0.66	-imagen de la carre-	86.-La práctica de esta
				ra en base a la par	profesión aisla mu-
				ticipación social -	cho a la gente.
				que se tiene en la	
				práctica profesio -	
				nal.	
			0.58	-imagen de la carre-	89.-La vida de este pro
				ra en términos de -	fesional es intran-
				la estabilidad ocu-	quila, inestable.
				pacional.	
6	1.61	4.2	0.53	-imagen de la aplica	18.-La MVZ es de las ca
				ción de la carrera.	rreras que tienen -
					más aplicación en -
					México.
			0.71	-imagen de la carre-	19.-Esta carrera permite
				ra en base a la par	una verdadera convi-
				ticipación social -	vencia con la gente.
				que se tiene en la	
				práctica profesio -	
				nal.	
7	1.46	3.9	0.66	-imagen de la carre-	37.-Esta profesión se de
				ra en base a los va	sarrolla en un am -
				lores asociados al	biente de comodida -
				contexto de trabajo	des personales.
				profesional.	
			-0.67	-imagen de la carra-	78.-La práctica de esta
				ra en base a los va	profesión se lleva
				lores asociados al	a cabo en ausencia -
				contexto de trabajo	de comodidades perso
				profesional.	nales.
8	1.39	3.7	0.67	-imagen teórico-prác	24.-Es una carrera que -
				tica de la carrera.	se orienta más hacia
					lo teórico.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
9	1.25	3.3	-0.75	-imagen de la popu laridad de la ca- rrera.	15.-En México pocas gen tes conocen la carre- ra de MVZ.
			0.63	-imagen de la popu laridad de la ca- rrera.	63.-Dudo que alguien no conozca esta carrera.
10	1.20	3.2	0.75	-imagen de la difi cultad de la ca - rrera.	2.-Esta es una carrera difícil de estudiar.
			-0.56	-imagen de la difi cultad de la ca - rrera.	60.-Academicamente es una carrera fácil.
11	1.16	3.1	0.70	-imagen de la carrera en base a la duración de la misma	28.-Afortunadamente, es una carrera corta en cuanto a duración de estudios.
12	1.11	2.9	0.73	-imagen de la prácti ca de la carrera.	67.-Los profesionales de esta carrera la han hecho deshonestas.
			0.72	-imagen de la carre- ra en base al nivel de concientización de la realidad que en ella se adquiere.	68.-Es una lástima, pero los estudiantes y profesionales de es- ta carrera no tienen en ella oportunidad de lograr un conoci- miento amplio de la realidad.
13	1.06	2.8	-0.77	-imagen política de la carrera.	3.-La MVZ no tiene rela ción con la política.
			0.71	-imagen política de la carrera	66.-Es una carrera muy relacionada con la política.

Total: 58.0(%)

5.3.2 Análisis factorial del dominio: aspiraciones.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 16 - variables que componen el dominio: aspiraciones, del cuestionario B, - con N= 513 sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio.	variables de la dimensión
1	2.23	14.0	0.73	-aspiraciones de prestigio social	5.-Quisiera ser alguien importante para que se me respetara en la sociedad.
			-0.67	-aspiraciones de prestigio social.	87.-No me interesa ser alguien importante.
2	1.81	11.3	0.53	-aspiraciones de tipo económico asociadas a la carrera.	33.-Con esta carrera lo que pretendo es cono - cimiento y no dinero.
			0.63	-aspiraciones de desarrollo cultural.	40.-Con esta carrera pienso lograr un alto ni - vel de cultura general
			0.64	-aspiraciones de nivel educativo.	77.-Quisiera estudiar en - todos los niveles de - educación hasta llegar al más alto nivel de - estudios.
3	1.66	10.4	-0.96	-aspiraciones de participación en la política.	26.-Me gusta hablar de política cuando hay oportu - nidad de hacerlo.
			0.85	-aspiraciones de participación en la política.	69.-No me interesa hablar de política.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
4	1.33	8.3	0.78	-aspiraciones de <u>au</u> toafirmación <u>aso</u> - ciadas a la carre- ra.	22.-Quiero estudiar esta carrera para crear - en mi.
			-0.83	-aspiraciones de - autoafirmación <u>aso</u> ciadas a la carrera.	47.-Para <u>cr</u> eer en mí no necesito de esta <u>ca</u> rrera.
5	1.24	7.8	0.78	-aspiraciones de <u>cam</u> bio social a través de la carrera.	14.-Estudio esta carre- ra para tratar de - cambiar la sociedad.
			-0.67	-aspiraciones de - cambio social a <u>tra</u> vés de la carrera.	49.-Yo no trataré de - cambiar la sociedad.
6	1.11	7.0	0.71	-aspiraciones de <u>pro</u> fesionalismo	56.-Hay otras cosas que me interesan más - que llegar a ser un profesional <u>excelen</u> te.

Total: 58.0(%)

5.3.3 Análisis factorial del dominio: influencia de los grupos de referencia.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 18 variables que componen el dominio: influencia de los grupos de referencia, del cuestionario B, con M= 513 sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	4.11	22.9	0.63	-sin influencia: <u>au</u> tonomía en la <u>elec</u> ción de carrera.	41.-La elección de la <u>car</u> rrera es un asunto <u>personal</u> por eso <u>ele</u> gí yo solo.
			0.67	-sin influencia: <u>au</u> tonomía en la <u>elec</u> ción de carrera.	79.-Las <u>deci</u> siones <u>perso</u> nales siempre las he <u>tomado</u> yo, <u>sin in</u> fluencia de <u>nadie</u> y <u>ese</u> es el caso de <u>mi</u> <u>elección</u> de carrera.
			0.58	-influencia de los <u>amigos</u> .	43.-Ningún <u>amigo</u> me <u>orien</u> tó para <u>esco</u> ger <u>carre</u> ra.
			0.51	-influencia del <u>grupo</u> de <u>referen</u> cia <u>académico</u> (<u>ma</u> estros)	65.-Ningún <u>maestro</u> ha <u>in</u> fluido <u>directa</u> o <u>indi</u> rectamente en la <u>elección</u> de <u>mi</u> <u>carre</u> ra.
			0.65	-influencia de <u>al</u> <u>gun</u> (os) <u>elemento</u> (s) del <u>grupo</u> <u>social</u> en la <u>elección</u> de la <u>carrera</u> .	90.-De las <u>gentes</u> que <u>co</u> nozco, <u>creo</u> que <u>ningu</u> na de ellas ha <u>tenido</u> la <u>más</u> <u>mínima</u> <u>influen</u> cia en la <u>elección</u> de <u>mi</u> <u>carrera</u> .

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
2	1.78	9.9	-0.61	-influencia de algún profesional de la orientación	13.-Al elegir esta carrera tomé en cuenta la orientación vocacional que recibí.
			0.65	-influencia de algún profesional de la orientación.	59.-De ningún orientador recibí ayuda verdadera para elegir carrera.
			0.70	-influencia del grupo de referencia académico (maestros).	46.-Ningún maestro se ha tomado la molestia de ayudarme a elegir carrera.
			-0.74	-influencia del grupo de referencia académicas (maestros)	53.-Uno de mis maestros me ayudó a observar las características de la carrera que pienso estudiar.
3	1.64	9.1	0.66	-influencia de los personajes.	4.-Siempre he admitido a algunos grandes hombres de la historia y creo que no está mal si digo que han influido en mí para la elección de mi carrera.
			0.61	-acuerdo-desacuerdo de la familia respecto de la elección del sujeto.	16.-A mi familia le es indiferente lo que yo estudio.
4	1.05	5.9	0.67	-influencia de la familia.	50.-Nadie de mi familia ha querido influir en la elección de mi carrera.
			0.86	-acuerdo-desacuerdo de la familia respecto de la elección del sujeto.	75.-La familia piensa que mi elección es acertada.
5	1.00	5.6	0.60	-influencia de algún profesional de la orientación.	23.-No sé en que medida me hubiera sido útil la orientación vocacional
			0.67	-influencia de la familia.	39.-Me siento obligado a estudiar esta carrera y así pagar en algo a mi familia por todo lo que ha hecho por mí.

Total: 53.4(%)

5.3.4 Análisis factorial del dominio: imagen de sí mismo.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 4 - variables que componen el dominio: imagen de sí mismo, del cuestionario B, con N= 513 sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	1.61	40.3	-0.71	-imagen de sí mismo "sin referencia a los otros"	20.-En la mayoría de .- las cosas que hago casi siempre tengo éxito.
			0.68	-imagen de sí mismo "sin referencia a los otros.	88.-Creo que pocas ve- ces he hecho algo que valga la pena.
			0.64	-imagen de sí mismo como función de - los grupos de refe rencia (la autoima gen y los otros)	42.-Me cuesta mucho igua- lar a mis compañeros en cuanto a capacidad.

Total: 40.3(%)

5.3.5 Análisis factorial del dominio: expectativas.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 6 -
 variables que componen el dominio: expectativas, del cuestionario B, -
 con N= 513 sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	pesos de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	1.98	33.1	0.60	-expectativas de rea lización personal - (autorrealización) asociadas a la ca - rrera.	30.-Esta carrera me per- mitirá lograr lo que siempre he deseado.
			-0.59	-expectativas de lo- gro epistémico	82.-Creo que es imposi- ble comprender la - vida a través del - conocimiento que - se recibe en esta - carrera.
2	1.04	17.3	0.87	-expectativa de éxi to en la carrera.	57.-En esta carrera es difícil lograr éxi to.
Total:		50.4(%)			

5.3.6 Análisis factorial del dominio: motivaciones.

Interpretación de factores del análisis efectuado con las 6 variables que componen el dominio: motivaciones, del cuestionario B, con N= 513 sujetos.

FACTORES	(VE)	(%)	pesos de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	1.53	25.5	-0.75	-conocimiento del ob- jeto de estudio - de la carrera.	11.-Sé muy bien de que - trata esta carrera.
			0.75	-conocimiento del - objeto de estudio - de la carrera	44.-Ahora no sé de que - trata esta carrera, pero después lo sa - bré muy bien.
2	1.12	18.8	0.73	-motivación por la - carrera: interés.	17.-Esta carrera sería la única que estudiaría en la vida.
			0.70	-motivación por la - investigación.	38.-El atractivo de inves- tigar en esta carrera es muy relativo.
3	1.06	17.8	0.84	-motivación por la - investigación	54.-Toda mi vida he queri- do ser investigador y con esta carrera lo - voy a lograr.
Total:		62.1(%)			

5.4 Análisis factorial: interpretación de factores para la segunda etapa.

Con los 30 factores obtenidos de la primera etapa (13 del dominio imagen, 6 del dominio aspiraciones, 5 del dominio influencia de los grupos de referencia, 2 del dominio expectativas, 3 del dominio aspiraciones y 1 del dominio imagen de sí mismo) se realizó un análisis factorial, con el método de factores principales, sin rotación. En éste se obtuvieron 13 factores relevantes, con variables cargando dos o más variables, dificultando su interpretación. En consecuencia se aplicó una rotación ortogonal de tipo varimax, logrando con ello una solución más interpretable, cuyos resultados se presentan a continuación.

. Criterios: a) En la segunda etapa se realizó un análisis factorial con los 30 factores obtenidos de la primera etapa. Cada uno de los factores es producto de seis diferentes análisis que corresponden a los seis dominios, los cuales se definen por una serie de dimensiones y éstas a su vez por un conjunto de variables. En esta segunda etapa, lo que se pretende, es obtener solamente aquellos dominios que sean relevantes, para encontrar así el menor número de factores que definan la estructura subyacente. En consecuencia se presentan en los siguientes cuadros, una columna que indica el "peso de los dominios" y otra para el "peso de las dimensiones"; admitiéndose también el criterio establecido por Kaiser, que considera solo aquellas variables cuyo coeficiente de correlación sea al menos $\frac{6}{10}$ del mayor de los coeficientes obtenidos, este criterio se admite independientemente del valor (signo positivo o negativo) asociado al coeficiente. En este caso para los dominios se admitió el valor $r \geq 0.51$, para las dimensiones el valor $r \geq 0.51$.

. Especificaciones: 1) En la columna denominada "factores", los números en ella contenidos indican, que los factores se encuentran jerarquizados en función de sus respectivos valores eigen.

2) Los números que se encuentran ubicados en la columna : "descripción de las variables", se refiere al número que ocupa esa variable en el cuestionario B.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de los dominios	dominio	peso de las dimen- siones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
1	3.12	10.4	0.82	imagen	0.56	-imagen económica de la carrera.	45.-En esta carrera se gana lo sufi- ciente para vivir bien.
					0.70	-imagen de la carrera - en base a la autonomía de sus profesionales.	48.-En esta profesión se tiene liber- tad de acción.
					0.69	-imagen de la carrera - en base a la autonomía de sus profesionales.	58.-En esta profesión se tiene mucha libertad para actuar por cuenta pro- pia.
			0.56	aspira- ciones.	0.64	-aspiraciones de nivel educativo	77.-Quisiera estudiar en todos los - niveles de educación superior hasta llegar al más alto nivel de estu - dios.
					0.63	-aspiraciones de desa - rrollo cultural	40.-Con esta carrera pienso lograr - un alto nivel de cultura general.
					0.53	-aspiraciones de tipo - económico asociadas a la carrera	33.-Con esta carrera lo que pretendo es conocimiento y no dinero.
			0.66	influen- cia de los gru- pos de - referen- cia	0.63	-sin influencia: autono- mía en la elección de carrera	41.-La elección de la carrera es un asunto personal, por eso elegi yo solo.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de los dominios	dominio	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	Variables de la dimensión
1	3.12	10,4	0.66	influen- cia de - los gru- pos de re- ferencia	0.67	-sin influencia: auto- nomía en la elección de la carrera	79.-Las decisiones personales siempre las he tomado yo, - sin influencia de nadie, y ese es el caso en mi elec- ción de carrera.
					0.58	-influencia de los ami- gos	43.-Ningún amigo me orientó - para escoger carrera.
					0.51	-influencia del grupo de referencia académi- ca (maestros)	65.-Ningún maestro ha influ- do directa o indirectamente en la elección de mi carre- ra.
					0.65	-influencia de algún - (os) elemento(s) del grupo social	90.-De las gentes que conozco, creo que ninguna de ellas ha tenido la más mínima influen- cia en la elección de mi ca- rreira.
			0.60	expecta- tivas	0.78	-expectativas de logro epistémico	61.-Con esta carrera voy a lo- grar muchos conocimientos - útiles para comprender la - vida.

FACTORES	(VE)	(%)	peso de los dominios	dominio	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión.		
1	3.12	10.4	0.60	expectativas	0.60	-expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera	30.-Esta carrera me permitirá lograr lo que siempre he deseado.		
2	2.49	8.3	0.81	imagen	0.67	-imagen teórico-práctica de la carrera	24.-Es una carrera que se orienta más hacia lo teórico.		
3	1.81	6.0	0.77	imagen	0.52	-imagen teórico-práctica de la carrera	51.-La MVZ es una carrera puramente práctica.		
					0.66	-imagen de la carrera en base a la participación social que se tiene en la práctica profesional	86.-La práctica de esta profesión aisla mucho a la gente.		
					0.58	-imagen de la carrera en términos de la estabilidad ocupacional	89.-La vida de este profesional es intranquila, inestable.		
4	1.51	5.1	0.82	imagen	-0.77	-imagen política de la carrera	3.-La MVZ no tiene relación con la política.		
					0.71	-imagen política de la carrera	66.-Es una carrera muy relacionada con la política.		
					-0.67	aspiraciones	-0.86	-aspiraciones de participación en política	26.-Me gusta hablar de política cuando hay oportunidad de hacerlo.
					0.85	-aspiraciones de participación en la política	69.-No me interesa hablar de política.		

FACTORES	(VE)	(%)	peso de los dominios	dominio	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
5	1.33	4.4	-0.72	imagen	-0.75	-imagen del costo de la carrera	9.-Para mi, es una carrera <u>ca</u> <u>ra</u> .
					0.61	-imagen del costo de la carrera	55.-En México es una carrera que por sus costos es accesible a la mayoría de la gente.
					0.75	-imagen del costo de la carrera	71.-Es barata esta carrera.
					0.59	aspiraciones	0.70
-0.77	-aspiraciones de cambio social a través de la carrera	49.-Yo no trataré de cambiar la <u>sociedad</u> .					
6	1.26	4.2	0.74	imagen	-0.72	-imagen de las oportunidades de estudio	32.-En México hay pocas oportunidades para estudiar esta <u>car</u> <u>rera</u> .
					0.73	-imagen de las oportunidades de estudio	83.-En México hay buenas oportunidades de estudiar esta <u>carre</u> <u>ra</u> .
7	1.17	3.9	0.81	imagen	0.66	-imagen de la carrera - en base a los valores asociados al contexto de trabajo profesional	37.-Esta profesión se desarro <u>lla</u> - en un ambiente de comodida <u>des</u> - personales.
					-0.67	-imagen de la carrera - en base a los valores - asociados al contexto de trabajo profesional	78.-La práctica de esta profesio <u>n</u> - se lleva a cabo en ausen <u>cia</u> - de comodidades persona <u>les</u> .

FACTORES	(VE)	(%)	peso de los dominios	dominio	peso de las dimensiones	dimensiones del dominio	variables de la dimensión
8	1.12	3.8	0.80	imagen	0.53	-imagen de la aplicación de la carrera	18.-La MVZ es de las carreras que tiene más aplicación en México.
					0.71	-imagen de la carrera en base a la participación social que se tiene en la práctica profesional	19.-Esta carrera permite una verdadera convivencia con la gente.
9	1.10	3.7	0.86	imagen	0.70	-imagen de la carrera en base a la duración de la misma.	28.-Afortunadamente es una carrera corta en cuanto a duración de estudios.
10	1.07	3.6	0.90	imagen	0.73	-imagen de la práctica de la carrera	67.-Los profesionales de esta carrera la han hecho deshonestos
					0.72	-imagen de la carrera en base al nivel de concientización que en ella se adquiere.	68.-Es una lástima pero los estudiantes y profesionales de esta carrera no tienen oportunidad de lograr un conocimiento amplio de la realidad en que viven
11	1.03	3.4	0.87	imagen	-0.84	-imagen de las oportunidades de estudio	34.-Esta carrera es de las pocas que no están saturadas.
12	1.01	3.4	0.83	imagen	0.75	-imagen de la dificultad de la carrera	2.-Esta es una carrera difícil de estudiar
					0.56	-imagen de la dificultad de la carrera	60.-Académicamente es una carrera fácil.
13	1.00	3.4	0.93	imagen	-0.75	-imagen de la popularidad de la carrera	15.-En México pocas gentes conocen la carrera de MVZ.
					0.63	-imagen de la popularidad de la carrera	63.-Dudo que alguien no conozca esta carrera.

Total: 63.6 (%)

5.5 Descripción de los factores que inciden en la elección vocacional de 513 alumnos de la carrera de médico veterinario zootecnista.

A continuación se describirán los factores emergentes, proporcionándoles un nombre o etiqueta con el objeto de interpretarlos. El rótulo provisional impuesto a cada factor emergente sirve para clarificar su contenido, haciéndolo susceptible de una interpretación y comunicación más clara. Se hará la descripción de los factores atendiendo a la composición de éstos en términos de los dominios, dimensiones, variables que los componen y de sus correspondientes signos asociados, para así poder interpretar las relaciones empíricas que se hagan evidentes. El análisis de las relaciones encontradas se hará atendiendo al contexto particular del factor en cuestión, dejando para otro inciso (VI. Conclusiones) el problema de la interpretación global de los factores, junto con otros datos estadísticos también relevantes. Asimismo la mayor parte de las hipótesis resultantes se harán considerando el contexto global de interpretación de los factores.

La utilidad de la presentación y descripción de los factores emergentes, radica en el hecho de que su interpretación primaria puede servir para que otros investigadores puedan hacer sus propias hipótesis e inferencias sin atender a las conclusiones aquí propuestas y solamente considerar las limitaciones impuestas al estudio.

. Factor 1: la socialización y su relación con las imágenes y valores asumidos por los sujetos en su elección vocacional.

De los factores emergentes éste aparece en primer lugar, con una estructura compleja, integrado por 4 dominios con pesos significativos, a los cuales se les asocian un número determinado de dimensiones también -

con pesos significativos. Se refleja en la composición del factor un patrón unipolar de tipo positivo, esto es, que tanto para los dominios como en sus respectivas dimensiones aparece un signo positivo asociado en todos los casos. El nombre propuesto para el presente factor, se debe principalmente al dominio, imagen de la carrera, que tiene el peso de mayor significancia, el cual se encuentra compuesto por las siguientes dimensiones: imagen de la carrera en base a la autonomía de sus profesionales e imagen económica de la carrera. El análisis del contenido del presente dominio y sus dimensiones permite hacer las siguientes inferencias distinguiéndose los siguientes elementos: a) las imágenes que son importantes para los sujetos en su elección vocacional son producto de la socialización; b) estas imágenes se organizan en los individuos en forma de valores; c) estos valores están relacionados con la obtención de gratificantes socialmente valorados, que implican para los sujetos el estudio de la medicina veterinaria, como condición para su logro. Asimismo hay que señalar que la imagen de la carrera en base a la autonomía de sus profesionales es una imagen más importante como valor, que la imagen económica de la misma.

El segundo componente en importancia es el dominio: influencia de los grupos de referencia, integrado por los siguientes dominios significativos; sin influencia: autonomía en la elección de carrera; influencia de los amigos; influencia del grupo de referencia académico (maestros); influencia de algún(os) elemento(s) del grupo social. Considerando en su conjunto a las dimensiones y el sentido de las variables que los componen, se puede inferir que los individuos mantienen la posición de que su elección vocacional fue producto de una decisión autónoma y que no recibieron, para su elección ningún tipo de influencia ya fuera de amigos, maestros o de cualquier otro que tenga relación con ellos. Esta situación del como eligieron estos suje

tos, remite a una característica general de los sujetos en sociedad, esto es que los individuos no tienen conciencia de las influencias que reciben de la sociedad y ejecutan gran parte de sus conductas bajo la "ilusión" de autonomía, sin saber que se trata de contenidos sociales que los hicieron suyos e incorporaron en el proceso de socialización. En este caso la elección vocacional de los sujetos, también se realizó desde la perspectiva "ilusoria" de independencia y autonomía.

El tercer componente en importancia es el dominio expectativas con las siguientes dimensiones: expectativas de logro epistémico y expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera. El cuarto componente en importancia es el dominio aspiraciones con las siguientes dimensiones: aspiraciones de nivel educativo, aspiraciones de desarrollo cultural, aspiraciones de tipo económico asociadas a la carrera. Tanto las expectativas, como las aspiraciones de cualquier individuo, son producto por un lado de deseos y motivaciones muy personales y también son producto de influencias sociales. Son la síntesis de una realidad interna y externa que rodea y caracteriza a los individuos. Todas estas expectativas y aspiraciones, aunque contienen elementos de consecución de gratificantes sociales e individuales, también denotan una característica del período de vida que tipifican a estos individuos: la adolescencia. El problema central, dentro de este período de desarrollo, es el logro de una identidad personal. Para lograr esto, los individuos necesitan conjuntar, la identidad lograda en sus años anteriores de vida, con la continuidad de la idea que los otros tienen del sujeto: todo esto bajo la condición de la promesa tangible y variable de lograr una carrera u oficio y por tanto un estilo de vida, que armonice estos dos elementos. En este caso la continuidad interna, respecto de lo externo, es buscada por estos sujetos a través del estudio de esta

carrera y se manifiesta por expectativas de logro epistémico, esto es lograr conocimientos útiles para comprender la vida, con el estudio de esta carrera; expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la misma. Así también manifiestan aspiraciones de nivel educativo, aspiraciones de desarrollo cultural y aspiraciones de conocimiento asociadas a la carrera.

. Factor 2: imagen teórica de la carrera.

Segundo factor emergente, compuesto por el dominio imagen con peso significativo, al que se le asocia una dimensión también de peso significativo. Se nota en la composición del factor un patrón unipolar de tipo positivo. La única dimensión que compone este dominio es la siguiente: - imagen teórico-práctica de la carrera y la variable de la dimensión es - una afirmación en los siguientes términos: es una carrera que se orienta más hacia lo teórico. Podemos apreciar que en la composición de este factor, que para los individuos, fué importante para su elección vocacional que la orientación de esta carrera sea de tipo teórico.

. Factor 3: práctica de la carrera.

Tercer factor emergente compuesto por el dominio imagen, de peso significativo, al cual se le asocian tres dimensiones también con pesos significativos. Se refleja en la composición del factor un patrón unipolar de tipo positivo. Las dimensiones que lo integran son: imagen teórico-práctica de la carrera, en donde los sujetos afirman que la MVZ es una carrera puramente práctica. Considerando el anterior factor, se puede inferir entonces que los sujetos tienen una imagen de esta carrera en la cual se integran tanto elementos teóricos como prácticos, con una ligera

inclinación por los primeros elementos. Es interesante notar que en este factor, se asocian otras dimensiones que afirman, en términos de imágenes, que la vida de este profesional es intranquila, inestable en términos ocupacionales y que la práctica de esta profesión aísla mucho en términos de la participación social que se tiene en la práctica profesional. Se puede mencionar en este caso, que a las características prácticas de la carrera, se le asocian una serie de imágenes negativas o no deseables y que a pesar de estas los sujetos escogieron estudiar esta carrera.

. Factor 4: imagen y aspiraciones políticas asociadas a la carrera.

Factor compuesto por dos dimensiones, definido por un patrón bipolar de pesos significativos, esto es, que la co-ocurrencia de los dominios que definen al factor "siempre" será en sentido opuesto. Los dominios y sus respectivas dimensiones son: imagen política de la carrera, con signo positivo asociado y aspiraciones de participación en la política, con signo negativo asociado. En este factor se refleja que los sujetos tienen una imagen de que se trata de una carrera que tiene relación con la política, pero no tienen ninguna aspiración de participar en la política. En consecuencia se puede inferir que los deseos de no participación política asociados al estudio de esta carrera, es un factor importante para que estos sujetos decidieran estudiar la misma.

. Factor 5: aspiraciones de cambio social asociadas a la carrera y su relación con las facilidades de acceso a ésta, según sus costos.

Factor bipolar definido por dos dominios. El dominio imagen con signo negativo asociado, el cual está compuesto por la dimensión: imagen del costo de la carrera. Esta dimensión está integrada a su vez -

por dos variables que se refieren a la misma dimensión, pero las afirmaciones son contrarias. Interpretando en forma global los signos asociados al dominio se puede afirmar que los alumnos tienen una imagen de que la carrera tiene un costo accesible. El dominio aspiraciones tiene signo positivo y la dimensión también está integrada por dos variables cuyas afirmaciones son contrarias y se refieren a la misma dimensión. La interpretación global denota que los sujetos tienen aspiraciones de cambio social a través de la carrera. Aquí se puede observar una aspiración típica del adolescente y que se refiere a un deseo de cambio, a una inconformidad respecto del mundo que les rodea, sus valores, modos y costumbres. Pero este deseo de cambio, como se nota en el factor anterior, no está en relación a un deseo de cambio por medio de actividades políticas, sino es probable que este deseo de cambio se vincule más bien a las características propias de la veterinaria y de los objetos y técnicas que ahí se manejan y practican. También es importante hacer notar, que posiblemente estas aspiraciones de cambio asociadas a la carrera, son posibles y viables para el sujeto en la medida en que esta carrera es accesible por sus costos, por lo cual se encuentran asociados estos dominios en el presente factor y son importantes para la elección del sujeto.

. Factor 6: oportunidades de estudio.

Factor integrado por el dominio imagen de peso significativo, al cual se le asocian dos variables que se refieren a la misma dimensión pero con signos contrarios. La dimensión se refiere a la imagen de las oportunidades de estudio para esta carrera. Atendiendo a las afirmaciones y los respectivos signos asociados, se puede mencionar que los sujetos tienen una imagen de que en México existen buenas oportunidades de estudio para esta carrera. Situación que fue tomada en consideración de manera

importante para realizar su elección vocacional.

. Factor 7: comodidad.

Factor integrado por el dominio imagen de peso significativo, al cual se le asocian dos variables que se refieren a la misma dimensión pero con signos contrarios. La dimensión se refiere a la imagen de la carrera en base a los valores asociados al contexto de trabajo profesional. Interpretando los signos correspondientes a las variables de la dimensión, se denota la existencia de un elemento relevante referido, a que los sujetos consideran que la práctica de esta profesión se desarrolla en un ambiente de comodidades personales; situación que fue tomada en consideración por los sujetos para su elección vocacional.

. Factor 8: aplicación y participación social que se tiene en la práctica profesional.

Factor integrado por el dominio imagen con peso significativo y signo positivo asociado. El factor está compuesto por las siguientes dimensiones: imagen de la carrera en base a la participación social que se tiene en la práctica profesional e imagen de la aplicación de la carrera. Este factor señala la importancia que tiene para la elección de los sujetos, que esta profesión tenga una gran aplicación en México y también que a través de ésta se puede lograr una buena convivencia con la gente.

. Factor 9: duración de la carrera.

Factor integrado por un dominio de peso significativo, con signo positivo asociado. El dominio imagen caracteriza a este factor y se trata de la imagen de la duración de la carrera. En este sentido se puede inferir que la duración de la carrera es un elemento importante que fue -

considerado por los sujetos al momento de elegir vocación.

. Factor 10: nivel de concientización y valores asociados a la práctica de la profesión.

Factor compuesto por el dominio imagen con peso significativo, - con signo positivo asociado. Las dimensiones del dominio son: imagen de la práctica de la carrera e imagen de la carrera en base al nivel de concientización de la realidad que en ella se adquiere. En este factor los sujetos tienen imágenes un tanto escépticas respecto a la práctica de esta profesión. Hipotéticamente se puede mencionar que estas imágenes se deben a la condición de adolescentes que caracteriza a los sujetos, ya - que estos tienen por aspiración renovar y cambiar su entorno sociocultural, como una demanda legítima que caracteriza a los jóvenes.

. Factor 11: oportunidades de estudio.

Factor compuesto por un dominio de peso significativo, con signo - positivo asociado. La dimensión de este dominio imagen, se refiere a la imagen de las oportunidades de estudio de esta carrera. Se puede inferir de este factor que los sujetos tomaron en consideración las oportunidades de estudio que ofrece esta profesión en términos de su poca o nula saturación. Considerando lo anterior y el factor 6, se puede mencionar en forma de hipótesis, que los sujetos siguen escogiendo carreras que como característica principal tienen un gran prestigio social y son prometedoras en términos laborales y económicos (como se pudo observar en los factores antes descritos) y que son un pequeño número de profesiones de un universo muy amplio. Esto quiere decir que los sujetos escogen el estudio de una profesión no en términos de su novedad, sino porque se trata de profe

siones muy conocidas que estén dentro de un rango aceptable de saturación. Ahora bien, es necesario preguntarse de dónde y por cuáles medios obtuvieron la información necesarias, para afirmar que esta carrera en particular no se encuentra saturada.

. Factor 12: imagen de la dificultad de la carrera.

Factor compuesto por el dominio imagen con peso significativo y signo positivo asociado. La dimensión del dominio es la imagen de la dificultad de la carrera. En este factor los sujetos consideran que se trata de una carrera difícil en términos académicos y que se trata de un elemento que fue tomado en consideración para realizar su elección. Esto indicaría en primera instancia que los individuos, a pesar de ello, se sienten capaces de llevarla a buen término. Por otro lado nos indicaría que la capacitación prolongada y el dominio de conocimientos altamente calificados es una condición impuesta por nuestra sociedad para determinar diferencias respecto a la cantidad y calidad de los satisfactores que se pueden recibir a través de ella; por tanto a este tipo de carreras se les otorga una gran estima y valoración social, como a la presente profesión como se puede observar en los anteriores factores emergentes.

. Factor 13: popularidad.

Factor compuesto por el dominio imagen con peso significativo y signo positivo asociado. La dimensión del dominio es, la imagen de la popularidad de la carrera. Atendiendo a los signos asociados a cada una de las variables de la dimensión, se puede inferir que el elemento de popularidad fue tomado en consideración por los sujetos para su elección vocacional. Este factor demuestra una valoración poco acertada, debido a que

este elemento se trata solamente de un estereotipo social que refleja -
de forma muy vaga y deformada, la verdadera importancia de una profesión
en una sociedad.

VI. CONCLUSIONES

Las conclusiones se elaboraron tomando en consideración los resultados obtenidos del análisis factorial (de los factores emergentes se utilizó de manera preponderante el primer factor por ser el más importante y complejo) y del análisis descriptivo en frecuencias y porcentajes. De acuerdo con los objetivos planteados para esta investigación, se integran al presente apartado algunas hipótesis sugeridas por determinadas conclusiones.

1) La imagen económica de la carrera, así como la imagen de que los profesionales de la medicina veterinaria y zootecnia gozan de autonomía, son los principales factores que inciden en la elección vocacional de los sujetos. Estas imágenes que tienen una función cognoscitiva, que confieren coherencia, estabilidad y dirección a la experiencia, están constituidas por dos valores principales: el deseo de ascender socialmente y la libertad y autonomía como prácticas deseables asociadas al ejercicio de una profesión. Ahora bien, estos valores son centrales y tienen gran importancia para el sistema de valores de los sujetos. En este sentido, se puede mencionar entonces, que la función de expresión de estos valores en particular, es una de las razones psicológicas que ésta actitud hacia la profesión satisface. Por tanto, independientemente de los valores asumidos por los sujetos, estos al expresar sus valores, procuran expresar y reconocer sus compromisos, los cuales buscan confirmar los aspectos más positivos del concepto que tienen de sí mismos; en consecuencia la elección vocacional está íntimamente relacionada con la identidad psicológica lograda por el sujeto. Estos valores también cumplen una función adaptativa en la medida en que sus actitudes expresan el deseo de logro de ciertas metas socialmente valiosas. Las metas valiosas indicadas, se dice que -

son sociales porque los valores que reconocemos importantes para el sujeto surgen de las imágenes que los individuos tienen de la carrera y que tienen las siguientes características:

a) Las imágenes que los sujetos tienen de cualquier objeto actitudinal son producto de las experiencias cotidianas de aprendizaje adquiridas durante el proceso de socialización.

b) Las imágenes que tienen los individuos de cualquier objeto, en este caso de una profesión, expresan no solamente el punto de vista personal de los sujetos, sino también los valores de su sociedad, de la clase social y de los grupos a los cuales pertenecen. En consecuencia, los sujetos, al expresar las imágenes que tienen de una determinada profesión, están mencionando la internalización en forma de imágenes ocupacionales que han hecho de la estructura ocupacional de su sociedad y de la correspondiente estructura del orden institucional de producción. Asimismo, se podría suponer que esta profesión goza de un gran prestigio social, situación que se refleja en las imágenes que tienen los sujetos de ella.

Hipótesis:

. Las imágenes que tienen los sujetos de la carrera corresponden a los valores dominantes en nuestra sociedad, que tipifican no solamente a esta profesión en particular, sino a todas las carreras a nivel superior.

. Los valores asumidos por los sujetos (libertad y autonomía profesional y ascenso social) son factores determinantes en la elección vocacional de cualquier profesión que requiera educación superior.

. La función de expresión de valores, independientemente del tipo de

valores que exprese, es un factor determinante en la elección vocacional de cualquier profesión a nivel superior o nivel técnico.

2) Los sujetos toman en consideración de manera secundaria, para su elección vocacional, los siguientes aspectos: características de la carrera en términos de sus costos para el alumno; su duración; su dificultad académica; popularidad; las oportunidades de estudio y de aplicación en la sociedad mexicana, y la orientación vocacional recibida. Esta conclusión denota que estos aspectos son considerados de manera secundaria en comparación con los arriba mencionados para su elección vocacional; lo que permite suponer que el proceso de elección integra de manera importante elementos afectivos expresados en forma de deseos a los que se asocia la poca consideración de otros elementos importantes, que se integran en el sujeto en forma de categorías cognoscitivas. Esto conforma lo planteado por Katz, en términos, de que los individuos perciben al mundo con base en sus necesidades, recuerdan lo que ellos desean recordar e interpretan la información sobre la base de pensamientos muy influidos por sus deseos. En el caso de la elección vocacional si la influencia que ejercen los deseos, sobre la función de conocimiento, es desproporcionada, entonces puede suceder que estos elementos (dificultad académica, costos para el alumno, oportunidades de estudio y aplicación en nuestra sociedad) inadecuadamente considerados se pueden transformar en factores importantes que determinen problemas posteriores para el sujeto, en forma de deserción escolar.

Sin embargo, habría que evaluar una serie de hechos no considerados aquí como: los medios por los cuales los sujetos obtuvieron esta información, así como la actualidad y consistencia de los datos considerados. Interesante tema para otra investigación.

Hipótesis:

. La conducta de elegir vocación en un proceso donde, la función de expresión de valores y la función de defensa del yo, que integran básicamente elementos de tipo afectivo, son decisivos y más importantes que los aspectos cognoscitivos de la función de conocimiento.

. Los elementos de tipo cognoscitivo necesarios para realizar una elección de tipo vocacional se encuentran distorcionados por los elementos de tipo afectivo y las funciones motivacionales a las que satisfacen. En este sentido cualquier elección vocacional dista mucho de ser una decisión objetiva, meditada y juiciosa, porque se encuentra muy influida por deseos y motivaciones no concientes para los sujetos.

. La información que tienen los sujetos de las diferentes profesiones -y sobretodo de la carrera que decidieron estudiar- no son datos profundos y confiables sino que se trata de conocimientos estereotipados y distorcionados (ya sea en forma positiva o negativa) y que gozan de un importante consenso social.

Por otro lado es conveniente señalar la poca importancia que tiene para el sujeto la orientación vocacional recibida. Situación a considerar, tanto por las instituciones de educación media superior, como por los profesionales que se dedican a proporcionarla. Este fenómeno hace suponer dos hipótesis explicativas:

. Que la orientación vocacional que proporcionan las instituciones educativas a nivel nacional es un servicio deficiente en todos sus aspectos.

. Que los sujetos tienen una mala imagen de la orientación vocacio -

nal, en consecuencia no le dan la importancia debida. Este prejuicio se puede deber a una distorsión social del papel e importancia de la orientación o también a consecuencia de las enormes deficiencias en la prestación de sus servicios

3) Las expectativas y aspiraciones que tienen los sujetos están dirigidas a la obtención de los valores de ascenso social y de libertad y autonomía en el ejercicio profesional, y de los requisitos culturales, educativos y de conocimiento necesarios para ello. Sin embargo, se puede observar que su elección vocacional no solo cumple la función de satisfacer necesidades sociales, laborales y de prestigio sino también para encontrar un sentido a la vida en términos de elegir un área específica de la realidad ocupacional que tiene significados psicológicos más amplios, como es la búsqueda de la autorrealización a través del estudio de una profesión universitaria. Debido a que las recompensas obtenidas por esta función de expresión de valores, no están tan relacionadas con la adquisición de apoyo social, sino por la confirmación de ciertos aspectos positivos de la persona. En este sentido se hace evidente que esta búsqueda es propia de sujetos que se encuentran en la etapa adolescente, período de vida que se caracteriza por una transición que debe efectuar el sujeto al entrar a la vida adulta y productiva (para lo que debe efectuar adaptaciones y ajustes que le permitan resolver su crisis de identidad tanto ocupacional como sexual, situación que a su vez define en gran medida el modo y características de la elección vocacional).

4) Los sujetos afirman que su elección vocacional fue una decisión completamente autónoma y libre, en donde no recibieron influencia de ningún grupo de referencia. La función adaptativa en este caso tie-

ne por característica, que el sujeto obtiene respuestas favorables de - las personas que componen su entorno sociocultural, al manifestar actitudes aceptables en forma de valores asumidos por ellos. En este caso se - puede mencionar que los sujetos son concientes de los valores desde los - cuales deciden estudiar esta profesión, pero está fuera del ámbito de - - su conciencia, el poder referir de quienes recibieron influencia importante para que asumieran estos valores. Se puede observar, que el fenómeno de elegir vocación es como cualquier conducta que ha sido socializada, esto es, que los sujetos tienen conciencia de su interés y de los valores que sostienen este interés, pero no de los motivos o influencias que lo - determinaron.

Estas conclusiones se aproximan a los planteamientos que algunos - autores hacen respecto a la socialización, indicando que las condiciones sociales de la existencia de los sujetos determina la relación imaginaria e ilusoria que estos guardan de su realidad. A esto se le denomina la - instancia ideológica que asegura la inclusión de los sujetos en los procesos del conjunto social y sus relaciones de producción: y que además en - los individuos se manifiesten sistemas de representaciones y comportamientos congruentes con lo que se espera de ellos. Estos mecanismos de inclusión de los sujetos en lugares preestablecidos de su sociedad operan de - modo inconciente y se presentan para el individuo como el paradigma de lo "natural", lo "lógico", lo "inevitable". (24)

De la misma manera, dentro de las teorías de la orientación vocacional, P. Naville concuerda con lo anterior al expresar lo siguiente respecto a la elección vocacional de los sujetos. "Bajo la capa de voluntades autónomas personales e independientes, se transparentan las determinaciones concretas del medio familiar, que a su vez no es más que el vehiculo

(24)

Nestor A. Braunstein, Psicología: ideología y ciencia, p. 70-74

lo de influencias sociales características" (25)

5) La sociedad, a través de los agentes (familia, maestros, etcétera) que realizan la función de socialización de los individuos, determina que la función adaptativa y la asunción de valores e intereses que ella implica, sea un factor relevante desde el cual los sujetos deciden estudiar una profesión universitaria y que los motivos que determinan estos valores e intereses sean inconcientes para los sujetos.

Hipótesis:

. La familia entre los agentes de socialización, ocupa un lugar prominente en la determinación de los valores e intereses, que como parte de la función adaptativa los sujetos adquieren, y que motivan su elección vocacional.

En la presente investigación se hace evidente que la sociedad juega un importante papel en la elección vocacional, ya que las condiciones de incorporación del sujeto a la cultura determinan los intereses y valores desde los cuales los sujetos eligen vocación, así como la inconciencia de los motivos que están detrás de sus valores e intereses. Por otra parte también se puede observar que la elección vocacional cumple funciones que están más allá de la mera consecución de metas laborales, porque también implica la búsqueda de la autorrealización para el sujeto. En relación a esto, y considerando los resultados; se puede suponer que la elección vocacional es un proceso que está dominado por procesos afectivos, los cuales tienen por motivos, deseos (la autorrealización en términos generales puede ser planteada por un deseo tendiente a lograr la felicidad) que se pueden manifestar en forma de ilusiones, que pueden ser con

(25) Pierre Naville, Teoría de la orientación profesional, p. 130

traproducentes para el sujeto cuando no considera de manera suficiente la realidad social.

A pesar de que faltan por resolver muchas interrogantes que este estudio abre, así como ubicar y definir otros factores y sus correspondientes relaciones, se puede mencionar que los factores arriba descritos inciden en la elección vocacional de la población aquí estudiada y que representan la mayor parte de los factores a encontrar. Es de suponer que existen otros factores importantes que también definen este problema, sin embargo se considera que estos son pocos, en comparación a los aquí definidos, en virtud de que las áreas de fenómenos definidos a priori y que se supone que están relacionadas con la estructura actitudinal, permitieron explorar amplias áreas de fenómenos psicosociales, aumentando así, las posibilidades de definir y ubicar la mayor parte de los elementos que definen al problema. Asimismo los factores encontrados, explican de manera satisfactoria, el problema propuesto, considerando que se trata de un estudio de tipo exploratorio. Así también los factores encontrados no contradicen, en lo esencial, ninguna de las teorías conocidas sobre la elección vocacional (de cualquiera de las dos principales vertientes: la psicológica y la sociológica) y en muchos casos las refuerzan.

Estas conclusiones, en principio, aportan elementos valiosos a la práctica de la orientación vocacional en México, ya que define importantes lineamientos para que su práctica se torne más eficaz. Uno de estos lineamientos es que la orientación vocacional debe procurar un servicio que ponga énfasis en la atención individual; asimismo realizar una labor de orientación y educación a nivel social que considere los siguientes aspectos.

a) Proporcionar información (ya que existe una gran carencia de ella) amplia y oportuna de las características de cada una de las profesiones y sobretodo de aquellas profesiones a nivel técnico. Así también informar de las características y beneficios que puede aportar una adecuada orientación vocacional.

b) La necesidad de acabar con los diferentes mitos, estereotipos y - prejuicios que se hacen a nivel social de las distintas profesiones, ya - que a partir de éstas, se realiza en importante medida, la elección voca- cional de los sujetos.

Como complemento de estas sugerencias, es importante señalar que la sociedad debe ampliar sus ofertas profesionales, no tanto en el sentido - de crear un mayor número de ellas (en la actualidad existen numerosas op- ciones profesionales a nivel superior y técnico) sino en el sentido de - que éstas adquieran todos los atractivos que presentan las profesiones - tradicionalmente estimadas. Planificándolas, organizándolas y creándolas de acuerdo a las necesidades de desarrollo de nuestro país, de tal manera que además de contribuir a ésto, puedan adquirir el prestigio necesario - de tal manera que se conviertan en profesiones preferidas para los suje - tos.

Además de esto, es necesario que el estado Mexicano procure aumentar el nivel de vida de la población, distribuyéndo más equitativamente la ri- queza. Con lo cual suponemos, que una de tantas consecuencias favorables derivadas de esto sería, que las opciones y oportunidades de movilidad - social se ampliarán, perdiendo en consecuencia importancia el estudio de carreras universitarias como medio de ascenso social. (*)

(*) Considerando que nuestra sociedad está organizada sobre relaciones de explotación, en donde el sacrificio de muchos trae como consecuencia el beneficio de pocos. Se denota lo utópico de esta proposición, sin embargo quise dejarla asentada, con el propósito de señalar que el - problema de la orientación vocacional es también un problema que tie-

Sin embargo todas estas conclusiones y sugerencias deben de ser tomadas en cuenta considerando las limitaciones que impone la presente investigación, ya que se estudió solamente una carrera en particular, de un universo muy amplio; en consecuencia, las conclusiones aquí expuestas son válidas únicamente para esta población, aunque puedan tener un valor heurístico importante para la orientación vocacional en general. Señalar que la sociedad juega un papel importante en la elección vocacional no quiere decir que se formule como explicación satisfactoria un reduccionismo sociológico debido a que éste no esclarece todos los aspectos de las conductas vocacionales. Que en la presente investigación se haga evidente que los deseos en forma de demandas vocacionales se organizan socialmente determinando los intereses de los sujetos, no quiere decir que los deseos y sobretodo los deseos inconscientes de los sujetos sean menos importantes. Los resultados aquí obtenidos tienen la característica de referirse demasiado a lo social, debido a que la técnica de medición de actitudes utilizada apela únicamente a la conciencia de los individuos, dejando de lado vínculos internalizados en un tiempo y espacio determinados que se tipifican como personalidad (y al interior de ésta, los deseos inconscientes, el proceso primario, etcétera). Esto sucedió a pesar de que en el marco teórico utilizado, la función de defensa del yo se define, como un conjunto de mecanismo de defensa, que para el yo del sujeto pueden ser conscientes o inconscientes; pero estos motivos solo pueden ser explorados mediante métodos y técnicas adecuadas al caso. En ese sentido es necesario realizar estudios que exploren los motivos inconscientes que están detrás de los intereses que en la presente investigación manifiestan los sujetos en forma de sistemas de significación; y también es conveniente que se exploren las relaciones de estos motivos respecto de la ideología y la es-

ne importantes aspectos políticos y económicos que están más allá del ámbito reducido del técnico de la orientación vocacional.

estructura social. Solamente estudiando estos aspectos en su conjunto, sería posible obtener una visión realmente integral del problema y por tanto aportar elementos importantes a la teoría y técnica de la orientación vocacional, tan necesitada de ellos.

A P E N D I C E A.

INSTITUTO MEXICANO DE OPINION PUBLICA, A. C.

GUIA DE ESTRATOS SOCIALES Y NIVELES DE INGRESO.

NORMA IMPO-008*

I.- ESTRATO ALTO

- 1.- Ingreso familiar promedio mensual: Más de \$ 70,000.00 (17 veces el salario mínimo**).
- 2.- Casa habitación y equipamiento: Casa o departamento lujoso, de construcción reciente en propiedad. Superficie superior a 500 Mts.². Mobiliario costoso. Teléfonos. Más de 2 automóviles lujosos y de modelos recientes. Más de tres sirvientes.
- 3.- Localización típica: Lomas de Chapultepec, Jardines del Pedregal, Polanco, Bosques de las Lomas, Zonas arboladas con grandes superficies. Pavimentación, banquetas, alumbrado de primera. Urbanización, limpieza y mantenimiento excelentes. Centros comerciales y de autoservicio.
- 4.- Educación: Acceso a la educación superior. Familia educada en las mejores instituciones educativas privadas, nacionales y extranjeras.
- 5.- Actividad típica: Grandes empresario, altos ejecutivos de empresas públicas o privadas, banqueros, industriales, grandes comerciantes, propietarios de inmuebles y predios urbanos y/o rurales.

II. ESTRATO MEDIO-ALTO (2)

- 1.- Ingreso familiar promedio mensual: Entre \$ 24,000.00 y \$ 40,000.00 (6-10 veces el salario mínimo).
- 2.- Casa habitación y equipamiento: Casa o departamento en buen estado, de construcción relativamente reciente, en propiedad o renta. Superficie de 250 a 450 Mts.². Uno o dos automóviles, modelo de 4 o más años de antigüedad. Teléfono. Mobiliario de precio medio. Uno o dos servientes.
- 3.- Localización típica: Ciudad Satélite, Col. Cuauhtémoc, Col. Nápoles. Zonas con arboledas de superficie regular, pavimentación y alumbrado en buen estado. Buena limpieza. Centros comerciales y de autoservicio.

* Normas al 1o. de julio de 1979, para el Distrito Federal. Para trabajos en el interior del país, deben ajustarse los criterios de nivel de ingreso (con base en el salario mínimo regional y sus múltiples) y de localización típica.

** \$ 4,140/mes, en el Distrito Federal, 1979.

- 4.- Educación: Acceso a la educación media y superior. Familia educada en escuelas particulares nacionales.
- 5.- Actividad típica: Empresarios medianos, ejecutivos de empresas públicas o privadas, funcionarios bancarios, profesionales (ingenieros, abogados, médicos, arquitectos, economistas), comerciantes, vendedores.

III. ESTRATO MEDIO (3)

- 1.- Ingreso familiar promedio mensual: Entre \$ 12,000.00 y \$ 24,000.00 (3-6 veces el salario mínimo).
- 2.- Casa habitación y equipamiento: Casa o departamento modesto, cuya construcción data de hace más de 20 años, en renta, generalmente. Superficie de 150-250 Mts.². Un automóvil compacto o ninguno. Teléfono. Mobiliario de precio económico. Un sirviente o ninguno.
- 3.- Localización típica: Zonas arboladas reducidas. Alumbrado aceptable. Limpieza regular. Centros comerciales y de auto-servicio. Colonias San Rafael, Santa María la Ribera.
- 4.- Educación: Acceso a la educación media. Familia educada en escuelas públicas, generalmente.
- 5.- Actividad típica: Pequeños empresarios, comerciantes en pequeño, maestros, vendedores, artesanos, empleados bancarios, empleados particulares, técnicos calificados.

IV.- ESTRATO MEDIO BAJO (4)

- 1.- Ingreso familiar promedio mensual: Entre \$ 4,140.00 y \$ 12,000.00 (1 - 3 veces el salario mínimo).
- 2.- Casa habitación y equipamiento: Casa o departamento modesto, de dimensiones reducidas, en conjuntos habitacionales o vecindades, cuya construcción data de 35 o más años, en renta, en su inmensa mayoría. Superficie no mayor de 150-175 Mts.². Sin automóvil, ni teléfono. Con radio, televisión y lavado-ra. Mobiliario barato. Sin sirvientes.
- 3.- Localización típica: Periferia urbana. Zonas regularmente forestadas. Sistemas de limpieza deficientes. Servicios públicos regulares. Colonias Peralvillo, Tepito, Bondonjito, Guerrero.
- 4.- Educación: Acceso a la educación primaria, en el sistema oficial.

- 5.- Actividad típica: Técnicos medios, burócratas, artesanos, -
oficinistas, maestros, obreros y empleados de reciente ingreso
a la fuerza de trabajo.

V.- ESTRATO POPULAR (5)

- 1.- Ingreso familiar promedio mensual: Inferior al salario mínimo.
- 2.- Casa habitación y equipamiento: Casa, departamento, o "cuarto
redondo" muy modestos, tipo vecindad, cuya construcción es de -
45 o más años, en renta. Superficie no mayor de 100-125 Mts² .
Salvo radio, sin equipamiento. Mobiliario escaso, muy barato y
con alto grado de deterioro. Sin sirvientes.
- 3.- Localización típica: Periferia urbana, barracas y "cinturones
de miseria". Zonas de escaso o nula forestación. Sin limpieza.
Servicios públicos elementales o carencia casi absoluta de -
ellos. Ciudad Netzahualcóyotl.
- 4.- Educación: Por lo general, sin acceso al sistema educativo.
- 5.- Actividad típica: Obreros eventuales, trabajadores de la cons-
trucción, vendedores ambulantes, vendedores estacionales, traba-
jadores de gasolineras y estacionamientos, cargadores y malete-
ros.

NOTA: Para la presente investigación se realizó el ajuste del salario mi-
nimo correspondiente a el año 1980 que es de \$ 4,890.00 mensuales
para el Distrito Federal exclusivamente.

A P E N D I C E B.

I.

Introducción

Solicitamos su colaboración para que conteste los siguientes cuestionarios que son de interés y utilidad para la Facultad de Medicina Veterinaria y Zootecnia, y para los propios estudiantes.

Por favor, lea con cuidado las siguientes instrucciones:

En el Cuestionario A se presenta una serie de preguntas relativas a aspectos socioeconómicos. Conteste marcando con una cruz (X) la opción que desde su punto de vista sea la más adecuada según el caso.

En el Cuestionario B se presenta una serie de proposiciones. Cada proposición va acompañada de una escala de seis opciones para contestar desde un "totalmente de acuerdo" hasta un "totalmente en desacuerdo". Se trata de que ubique su opinión personal, marcando con una cruz (X) la respuesta seleccionada por usted para cada proposición en particular.

Ejemplo:

1. Algunas carreras universitarias deberían de alargarse a 7 años de estudio.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	(X)

En el ejemplo, la respuesta fue "totalmente en desacuerdo". Observe que solo ha sido marcada una opción para responder la proposición.

Para contestar los cuestionarios no hay límite de tiempo.

Cuestionario A

2.

1.- Sexo

Masculino

()

Femenino

()

2.- Cuál es el carácter de la escuela de la que usted procede

Preparatoria
de la UNAM

()

C.C.H. de
la UNAM

()

Particular incor-
porada a la UNAM

()

Particular no incorporada
a la UNAM

()

Oficial (Colegio de Bachilleres,
Vocacional), otra

()

()

3. Cuál es el orden de nacimiento de usted entre sus hermanos

1° 2° 3° 4° 5° 6° 7° posterior al 7

() () () () () () () ()

4. A cuánto asciende el número de hermanos en su familia, incluyéndose usted

1 2 3 4 5 6 7 posterior al 7

() () () () () () () ()

5. Indique el nivel máximo de estudios de su padre

Sin instrucción
alguna

()

primaria
incompleta

()

primaria
completa

()

capacitación
después de la
primaria

()

secundaria o
prevocacional

()

profesional media
con secundaria o
prevocacional

()

preparatoria o
vocacional

()

técnico con
preparatoria o
vocacional

()

profesional con
preparatoria o
vocacional

()

estudios de
posgrado

()

3.

6. Indique el nivel máximo de estudios de su madre

Sin instrucción alguna	primaria incompleta	primaria completa	capacitación después de la primaria
()	()	()	()
secundaria o prevocacional	profesional media con secundaria o prevocacional	preparatoria o vocacional	técnico con preparatoria o vocacional
()	()	()	()
profesional con preparatoria o vocacional	estudios de posgrado		
()	()		

7. A cuánto ascienden los ingresos mensuales de su familia directa, incluyéndose usted.

Menos de \$ 4,890	de 4,891 a 14,670	de 14,671 a 29,340
()	()	()
de 29,341 a 48,900	de 48,901 a 83,130	de 83,131 o más
()	()	()

8. La casa habitación de su familia (padres o tutores) o usted como jefe de familia es:

propia	alquilada	la paga en abonos	otra
()	()	()	()

9. Cuál es la ocupación de su padre o del jefe de familia.

Profesional o técnico	Funcionario superior o directivo	personal administrativo
()	()	()
comerciante, vendedor o similar	trabajador en servicios diversos o conductor de vehículos	trabajador en labores agropecuarias
()	()	()
Jubilado o pensionado		
()		

Cuestionario B

-A42 1. Tan pronto termine los estudios de Médico Veterinario Zootecnista quiero trabajar y dejar de estudiar.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I16 2. Esta es una carrera difícil de estudiar.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I74 3. La Medicina Veterinaria y Zootecnia no tiene relación con la política.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF33 4. Siempre he admirado a algunos grandes hombres de la historia y creo que no está mal si digo que han influido en mí para la elección de mi carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A102 5. Quisiera ser alguien importante para que se me respetara en la sociedad.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I132 6. Con esta carrera se logran buenas relaciones sociales.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-M48 7. Voy a pensar si realmente me atrae esta carrera como para terminarla.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

5.

-I173 8. En términos de tranquilidad, la vida de médico veterinario zootecnista es tan normal como la de cualquier otro profesional.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I52 9. Para mí, es una carrera cara.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-EX24 10. En esta carrera lograré muchas cosas pero no mi realización personal.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-M11 11. Sé muy bien de que se trata esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I66 12. Esta carrera esta muy saturada.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF62 13. Al elegir esta carrera tomé en cuenta la orientación vocacional que recibí.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A71 14. Estudio esta carrera para tratar de cambiar la sociedad.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

6.

-1105 15. En México pocas gentes conocen la carrera de Médico Veterinario Zootecnista.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-180 16. A mi familia le es indiferente lo que yo estudio.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-141 17. Esta carrera sería la única que estudiaría en la vida.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-102 18. La Medicina Veterinaria y Zootecnia es de las carreras que tienen más aplicación en México.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-1131 19. Esta carrera permite una verdadera convivencia con la gente.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-1821 20. En la mayoría de las cosas que hago casi siempre tengo éxito.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-1042 21. Estudiaré la misma carrera que estudia(ó) una persona a quien admiro y desearía seguir sus pasos.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

7.

-A11 22. Quiero estudiar esta carrera para creer en mí.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF65 23. No sé en qué medida me hubiera sido útil la orientación vocacional.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I32 24. Es una carrera que se orienta más hacia lo teórico.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I91 25. Hasta donde yo sé, es una carrera honrada.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A61 26. Me gusta hablar de política cuando hay oportunidad de hacerlo.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I45 27. Con esta carrera es muy difícil hacer dinero.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I141 28. Afortunadamente, es una carrera corta en cuanto duración de estudios.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

8.

- I84 29. Actualmente nuestra realidad requiere poco de los profesionales de la medicina veterinaria y zootecnia.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-EX23 30. Esta carrera me permitirá lograr lo que siempre he deseado.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I152 31. A través de esta carrera se logra una conciencia de la realidad más o menos buena.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I182 32. En México hay pocas oportunidades para estudiar esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A58 33. Con esta carrera lo que pretendo es conocimiento y no dinero.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I61 34. Esta carrera es de las pocas que no están saturadas.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I114 35. En esta carrera no se puede hacer todo lo que se quiere.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

- A52 36. Con esta carrera quiero lograr una buena situación económica para vivir muy desahogadamente.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- I122 37. Esta profesión se desarrolla en un ambiente de comodidades personales.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- M35 38. El atractivo de investigar en esta carrera es muy relativo.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- IF13 39. Me siento obligado a estudiar esta carrera y así pagar algo a mi familia por todo lo que han hecho por mí.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- A111 40. Con esta carrera pienso lograr un alto nivel de cultura general.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- IF71 41. La elección de la carrera es un asunto personal, por eso elegí yo solo
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- IS13 42. Me cuesta mucho igualar a mis compañeros en cuanto a capacidad.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |

-IF27 43. Ningún amigo me orientó para escoger carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

17 44. Ahora no sé de qué trata esta carrera, pero después lo sabré muy bien.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I42 45. En esta carrera se gana lo suficiente para vivir bien.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF55 46. Ningún maestro se ha tomado la molestia de ayudarme a elegir carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A15 47. Para creer en mí no necesito de esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I112 48. En esta profesión se tiene libertad de acción.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

49. Yo no trataré de cambiar la sociedad.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

11.

-IF111 50. Nadie de mi familia ha querido influir en la elección de mi carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I35 51. La Medicina Veterinaria y Zootecnia es una carrera puramente práctica.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A82 52. Ayudará a la empresa (o institución) donde trabaje para que ello sirva de ejemplo.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF51 53. Uno de mis maestros me ayudó a observar las características de la carrera que pienso estudiar.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-M32 54. Toda la vida he querido ser investigador y con esta carrera lo voy a lograr.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I53 55. En México es una carrera que por sus costos es accesible a la mayoría de la gente.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A34 56. Hay otras cosas que me interesan más que llegar a ser un profesional excelente.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-EX34 57. En esta carrera es difícil lograr éxito.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

--I111 58. En esta profesión se tiene mucha libertad para actuar por cuenta propia.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF66 59. De ningún orientador recibí ayuda verdadera para elegir carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I12 60. Académicamente, es una carrera fácil.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-EX11 61. Con esta carrera voy a lograr muchos conocimientos útiles para comprender la vida.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF37 62. Creo que ninguno de los personajes históricos que admiro han influido en la elección de mi carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I101 63. Dudo que alguien no conozca esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I23

64. La sociedad mexicana reconoce la importancia de esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF58

65. Ningún maestro ha influido directa o indirectamente en la elección de mi carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I72

66. Es una carrera muy relacionada con la política.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I94

67. Los profesionales de esta carrera la han hecho deshonestas.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I155

68. Es una lástima, pero los estudiantes y profesionistas de esta carrera no tienen en ella oportunidad de lograr un conocimiento amplio de la realidad en que viven.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A68

69. No me interesa hablar de política.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF74

70. Creo que en mi elección de carrera alguien influyó.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I54 71. Es barata esta carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

102 72. Es una carrera conocida por la mayoría de la gente.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A113 73. Honestamente, el nivel de cultura general que se logra en esta carrera es un nivel bajo.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IS14 74. Creo que algo que me ayuda a tener buenas relaciones es que me siento igual que mis amigos.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IP82 75. La familia piensa que mi elección es acertada.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-II43 76. El tiempo de estudios en esta carrera es más o menos adecuado.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I45 77. Quisiera estudiar en todos los niveles de educación superior hasta llegar al más alto nivel de estudios.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

- I125 78. La práctica de esta profesión se lleva a cabo en ausencia de comodidades personales.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- IF72 79. Las decisiones personales siempre las he tomado yo, sin influencia de nadie, y ese es el caso en mi elección de carrera.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- I174 80. El profesional de la Medicina Veterinaria y Zootecnia lleva una vida tranquila, en términos generales.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- I145 81. Desgraciadamente es una carrera muy larga.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- EX17 82. Creo que es imposible comprender la vida a través del conocimiento que se recibe en esta carrera.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- I181 83. En México hay buenas oportunidades para estudiar esta carrera.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |
- J131 84. Creo que en esta carrera tendré un gran éxito.
- | Totalmente de acuerdo | muy de acuerdo | de acuerdo | en desacuerdo | muy en desacuerdo | totalmente en desacuerdo |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|-------------------|--------------------------|
| () | () | () | () | () | () |

-I41 85. En esta carrera hay posibilidades de hacer mucho dinero.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I138 86. La práctica de esta profesión aisla mucho a la gente.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-A108 87. No me interesa ser alguien importante.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IS24 88. Creo que pocas veces he hecho algo que valga la pena.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-I172 89. La vida de este profesional es intranquila, inestable.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

-IF45 90. De las gentes que conozco, creo que ninguna de ellas ha tenido la más mínima influencia en la elección de mi carrera.

Totalmente de acuerdo	muy de acuerdo	de acuerdo	en desacuerdo	muy en desacuerdo	totalmente en desacuerdo
()	()	()	()	()	()

A continuación indique su nombre y número de cuenta

91. Nombre

(Apellido paterno)

(Apellido materno)

(Nombre)

92. Número de cuenta _____

La razón por la cual se le pide que indique estos dos últimos datos al final de los cuestionarios, es que usted se sienta con la mayor libertad de acción al responder las demás preguntas. Por las características del estudio, no es posible prescindir de estos datos; sin embargo garantizamos a usted que la información de esta encuesta será tratada científicamente y con absoluto respeto.

Verifique que no falte de contestar ninguna pregunta.

Muchas gracias por su colaboración.

Unidad de Metodología y
Apoyo Educativos
Facultad de Medicina
Veterinaria y Zootecnia.

A P E N D I C E C.

A continuación se describen los 6 dominios que integran el instrumento, con sus claves de identificación, las dimensiones que componen cada dominio y el número de preguntas que cubren las dimensiones.

Dominios	Claves	Número de dimensiones que componen cada do- minio.	Número de preguntas que cubren las dife- rentes dimensio- nes.
1. Imagen	I	16	40
2. Aspiracio- nes	A	9	16
3. Influencia de los gru- pos de re- ferencia.	IF	8	18
4. Imagen de sí mismo.	IS	2	4
5. Expectati- vas.	EX	3	6
6. Motivacio- nes.	M	$\frac{3}{41}$	$\frac{6}{90}$

A P E N D I C E D.

A continuación se describen, las dimensiones que componen a cada una de los dominios.

1. DIMENSIONES QUE INTEGRAN AL DOMINIO IMAGEN.

- 1.1. Imagen de la dificultad de la carrera: fácil-difícil.
- 1.2 Imagen de la importancia social de la carrera: poca-mucha.
- 1.3 Imagen teórico práctica de la carrera.
- 1.4 Imagen económica de la carrera.
- 1.5 Imagen del costo de la carrera: cara-barata.
- 1.6 Imagen de las oportunidades de estudio: buenas-malas.
- 1.7 Imagen política de la carrera: política-apolítica.
- 1.8 Imagen de la aplicación de la carrera: favorable-desfavorable.
- 1.9 Imagen de la práctica de la carrera en base a los valores éticos asociados a la misma: favorable-desfavorable.
- 1.10 Imagen de la popularidad de la carrera.
- 1.11 Imagen de la carrera en base a la autonomía de sus profesionales.
- 1.12 Imagen de la carrera en base a los valores asociados al contexto de trabajo profesional.
- 1.13 Imagen de la carrera en base a la participación social que se tiene de la práctica profesional.
- 1.14 Imagen de la carrera en base a la duración de la misma: favorable-desfavorable.

1.15 Imagen de la carrera en base al nivel de concientización de la realidad que en ella se adquiere: favorable-desfavorable.

1.16 Imagen de la carrera en términos de la estabilidad ocupacional.

2. DIMENSIONES QUE INTEGRAN EL DOMINIO ASPIRACIONES.

2.1 Aspiraciones de autoafirmación asociadas a la carrera: altas-bajas.

2.2 Aspiraciones de profesionalismo.

2.3 Aspiraciones de nivel educativo: bajas-altas.

2.4 Aspiraciones de tipo económico asociados a la carrera.

2.5 Aspiraciones de participación en la política.

2.6 Aspiraciones de cambio social a través de la carrera.

2.7 Aspiraciones de servir a la institución de trabajo.

2.8 Aspiraciones de prestigio social.

2.9 Aspiraciones de desarrollo cultural.

3. DIMENSIONES QUE INTEGRAN AL DOMINIO INFLUENCIA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA.

3.1 Influencia de la familia.

3.2 Influencia de los amigos: poca-mucha.

3.3 Influencia de los personajes.

3.4 Influencia de algún(os) elemento(s) del grupo social en la elección de la carrera.

3.5 Influencia de los grupos de referencia académicos. (maestros)

3.6 Influencia de algún profesional de la orientación.

3.7 Sin influencia: autonomía en la elección de carrera.

3.8 Acuerdo-desacuerdo de la familia respecto a la elección del -
sujeto.

4. DIMENSIONES QUE INTEGRAN EL DOMINIO IMAGEN DE SI MISMO.

4.1 Imagen de sí mismo como función de los grupos de referencia (la autoimagen y los otros).

4.2 Imagen de sí mismo "sin referencia a los otros".

5. DIMENSIONES QUE INTEGRAN AL DOMINIO EXPECTATIVAS.

5.1 Expectativas de logro epistémico: favorables-desfavorables.

5.2 Expectativas de realización personal (autorrealización) asociadas a la carrera: favorable-desfavorable.

5.3 Expectativas de éxito en la carrera.

6. DIMENSIONES QUE INTEGRAN AL DOMINIO MOTIVACIONES.

6.1 Conocimiento del objeto de estudio de la carrera: mucho-poco.

6.2 Motivación por la investigación.

6.3 Motivación por la carrera, interés.

B I B L I O G R A F I A

- Bohoslavsky, Rodolfo. Lo vocacional. Teoría, técnica e ideología, Buenos Aires, Búsqueda, 1975. 156 p.
- Bohoslavsky, Rodolfo. Orientación vocacional. La estrategia clínica. 4 ed. Buenos Aires, Nueva Visión, 1977. 227 p.
- Braunstein Nestor, A., M. Pasternac / y otros / Psicología: ideología y ciencia. México, Siglo veintiuno, 1975. 419 p.
- Fishbein, Martin., Herbert C. Kelman, Daniel Katz / y otros / Readings in attitude theory and measurement. New York, John Wiley and Sons, 1967. - 499 p.
- Kerlinger, Fred N. Investigación del comportamiento. Técnicas y metodología; tr. por José R. Blegio. México, Interamericana, 1975, 525 p.
- Luviano Bosdet, Virginia y Ricardo Blanco Beledo. "Situación Nacional de la Orientación Educativa y Vocacional en México", Enseñanza e Investigación en Psicología. vol. IV, Núm. 1(7), enero-junio, 1978. p. 61-72.
- Maisonneuve, Jean. Introducción a la psicología social; tr. por Alfredo Guera. Madrid, Morata, 1979. 247 p.
- Mikusinski, E y Andrade, M. "La estructura de personalidad y su relación con la elección de la carrera universitaria", Revista del Instituto de Investigaciones Educativas, No. 30, p. 57-66
- Nunnally, Jum. Psychometric Theory. New York, McGraw-Hill, 1967. 640 p.
- Osipow, Samuel H. Teorías sobre elección de carreras; tr. por Benjamín Alvarez, México, Editorial Trillas, 1979. 289 p.
- Padua, Jorge. Técnicas de integración aplicadas a las ciencias sociales. México, Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, 1979. 360 p.
- Powel, Marvin. La psicología de la adolescencia; tr. por Lucila Tercero. México, Fondo de Cultura Económica, 1980. 613 p.
- Ruiz Rodríguez, Rogelio, "Factores Psicosociales que inciden en la elección de carrera", Orientación Hoy, Núm. 2, Marzo, 1980. p. 38-65
- Sherif Muzafer y Carolin Sherif. Psicología Social; tr. por Rubén Ardila. México, Harla, 1975. 585 p.
- Summers, Gene F. Medición de actitudes. tr. por Javier Aguilar V. México, Editorial Trillas, 1978, 688 p.
- Young, K., J. C. Flupel y otros. Psicología de las actitudes. /comp./ tr. por Eliseo Varon /y otros/ Buenos Aires, Paidós, 1977. 178 p. (Biblioteca del Hombre Contemporáneo, 180)