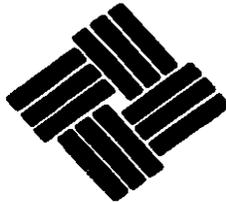


4  
rej.

# UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE PSICOLOGIA

ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



## ESTUDIO CORRELACIONAL ENTRE 2 VARIABLES, PERSONALIDAD E INTERESES EN 6 DIFERENTES CARRERAS UNIVERSITARIAS

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
P R E S E N T A N:

MARTHA PATRICIA BARRIOLUENGO GUELLO  
ADRIANA SALINAS GAVIA

MEXICO, D. F.

1988



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.

## INDICE

	Página
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
PERSONALIDAD	13
1. Definiciones.	13
2. Principales Teorías.	17
3. Factores que intervienen en el moldeamiento de la Personalidad.	41
CAPITULO II	
INTERESES VOCACIONALES	52
1. Definiciones.	52
2. Teorías.	56
3. Los Intereses en la Elección Vocacional	70
4. Instrumentos de Evaluación.	78
CAPITULO III	
METODOLOGIA	
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS	98
VARIABLES	100
SUJETOS	102
INSTRUMENTOS	104

	Página
<b>CAPITULO IV</b>	
<b>RESULTADOS Y CONCLUSIONES</b>	
<b>CONCLUSIONES</b>	240
<b>SUGERENCIAS Y LIMITACIONES</b>	244
<b>APENDICE</b>	246
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	248

INTRODUCCION

La orientación profesional resulta importantísima porque el bienestar individual es la base del bienestar social. Su importancia deriva de su fin: el aprovechamiento y desarrollo de la potencialidad humana.

Según J. Cueli (1973), la finalidad de la orientación profesional es la de ayudar al individuo en su tarea de adaptar sus aptitudes a una actividad determinada y facilitar el desarrollo de su personalidad, permitiendo con ello la obra social que, en última instancia es la meta de la orientación profesional.

La asesoría vocacional en la actualidad es el resultado de una pluralidad de movimientos que tuvo sus inicios formales en los esfuerzos para ayudar a los jóvenes a seleccionar ocupaciones apropiadas. Tanto la información educacional como la ocupacional han sido reunidas y organizadas para hacer que este proceso de ayuda sea más efectivo, y todos los adelantos de los test psicológicos han sido sistemáticamente utilizados. Más recientemente, la orientación y asesoría vocacional, ha incorporado conocimientos del campo de la salud mental, produ

ciendo un enfoque hacia el desarrollo humano que implica el ajuste al trabajo como parte central del patrón de toda la vida de la persona (Super y Bohn, 1973).

Históricamente la orientación vocacional es una rama de la Psicología relativamente nueva; ya que surgió durante la Segunda Guerra Mundial, cuando debido al grado de especialización de la maquinaria de guerra fue necesario elegir personas con intereses y aptitudes necesarias para su manejo. A partir de aquí comenzaron a florecer diversas teorías que intentaron definir qué factores influían en la elección de una carrera.

La primera de estas teorías surgió en 1951 por Ginzberg, Ginsburg, Axelrad y Herma, quienes en base a sus investigaciones acerca de las características de los eventos que influyen en la elección vocacional estaban implicadas por lo menos cuatro variables significativas.

La primera fue identificada como el factor de la realidad, el cual es el causante de que el individuo responda a las presiones de su ambiente tomando decisiones de impacto vocacional. En segundo lugar, la influencia del proceso educativo se percibe la cantidad y calidad de educación

que una persona ha tenido, lo cual imitará o facilitará la flexibilidad y el tipo de las selecciones vocacionales que realice. En tercer lugar, los factores emocionales implicados en las respuestas del individuo hacia su ambiente son importantes, ya que parece, sobre bases puramente intuitivas que los factores de personalidad y los factores emocionales tienen concomitantes vocacionales. Por último se consideró que los valores del individuo eran importantes en la elección vocacional, ya que podían influir en la calidad de las elecciones hechas en virtud de los valores inherentes a cada carrera.

Parece que esta teoría es demasiado vaga como para sugerir técnicas para la orientación vocacional. Si la teoría tuviera una adecuación y validación, se podría utilizar para destacar las tareas evolutivas y sobre ello llamar la atención de los orientadores.

En 1957, Super propone que el esfuerzo de una persona para mejorar su concepto de sí mismo lo lleva a escoger la ocupación que cree le permite la mayor autoexpresión. Sostiene que los comportamientos que la persona emplea para mejorar su concepto de sí mismo están en función de su nivel de desarrollo. A medida que se madura este --

concepto de sí mismo se estabiliza; sin embargo, la forma como éste mejora a través de la vocación depende de -- condiciones que son externas al individuo. El esfuerzo -- que se hace por tomar decisiones vocacionales durante la adolescencia es diferente al que se realiza en edades más maduras. Definió la elección de carrera como un proceso -- continuo generalmente irreversible, ordenado, normado y -- dinámico que involucre la interacción entre el repertorio conductual del individuo y las demandas hechas por la sociedad, es decir, es poner en práctica el concepto de sí mismo en el mundo del trabajo. Hasta ahora esta teoría -- es la más aceptada en Orientación Vocacional.

En 1957, en la teoría de Anne Roe se especifican claramente los factores del ambiente en la infancia que influyen en el desarrollo de las necesidades. La motivación -- depende mucho de la intensidad de las necesidades, lo -- cual a su vez es una función del grado de privación del -- individuo, combinada con su estructura genética. El nivel de actividad vocacional (complejidad y responsabilidad) depende mucho de las diferencias intelectuales y diferencias en la manera como intentan manipular varios aspectos de su ambiente. En resumen, propuso que son las relaciones entre la experiencia temprana y actitudes, habilidades, intereses y otros factores de personalidad los

que afectan la elección vocacional del individuo. Esta teoría fue poco acreditada, principalmente porque pocas investigaciones son las que la comprueban y por su falta de aplicabilidad.

J. L. Holland en 1959, expuso su teoría, en la que afirma que la elección de carrera representa una extensión de la personalidad y una tentativa por poner en práctica el estilo de comportamiento personal de la vida laboral. Formuló la hipótesis de que cuando el individuo posee pocos conocimientos acerca de una vocación particular, el estereotipo que sostiene revela información sobre él, y esto sucede de manera muy parecida a cómo una prueba proyectiva revela la dinámica de la personalidad. Sus investigaciones han tenido resultados positivos aunque le faltó la proposición de un módulo de orientación.

Todas las teorías de selección de carrera están relacionadas de algún modo con las teorías de personalidad.

Ahora bien, la personalidad humana es mucho más que la suma de funciones cognoscitivas, emocionales y apetitivas. En la vida real todas ellas se combinan en una integración o pauta peculiar que marca a cada hombre con un sello distintivo entre todos los demás.

Dar una definición de personalidad que pudiera ser unánimemente aceptada no es tarea sencilla. Por una parte, la personalidad es una entidad compleja que presenta múltiples facetas y que incluye componentes que son inconscientes. Por la otra, una definición completa resulta intelectualmente poco manejable.

En la personalidad hay elementos que son comunes a todos los seres humanos, es decir, que dependen de la dotación biológica de la especie y de las condiciones comunes a todas las sociedades. Por otra parte, cada ser humano es diferente a los demás; cada quien tiene un modo peculiar de ser, de sentir y de pensar, un modo propio de resolver los problemas de su existencia.

El término de personalidad se ha definido de muy diversas maneras en función de sus características más superficiales, unas veces, tratando de profundizar hasta lo más recóndito. Algunas definiciones enfocan la personalidad desde el punto de vista del impacto que ejerce sobre las demás personas; otras, desde el punto de vista del propio individuo. Unas definiciones interpretan la personalidad como suma total de un número de características relativamente unitarias; otras, como una entidad total, indivisible.

Para nuestro propósito, lo más indicado es adoptar un enfoque pragmático. Daremos por aceptada cualquier de finición que se haya aplicado a un estudio del papel desempeñado por la personalidad en el ajuste profesional; -- como es la definida por Cattell, considerando a la personalidad como un conjunto multidimensional de 16 factores primarios que pueden ser medidos estadísticamente (1964). La personalidad está determinada por la herencia y el ambiente (de la Fuente, 1975).

Por otro lado, el enfoque de la personalidad sobre la elección vocacional se refiere a que el individuo adquiere formas de conducta que le son características y -- que resultan independientes de la naturaleza de la tarea que realiza.

En la madurez, la ocupación contribuye a la formación de la personalidad, aunque dependen también de ésta en cierta medida. Por eso los individuos que eligen adecuadamente su ocupación logran el florecimiento completo de su personalidad, y de ley ordinaria suelen triunfar en el desempeño de su cargo. (Strong, 1955; Weight, 1956; Roe, 1956; Super, 1956).

Existen algunos factores de personalidad que influyen en la elección de carrera tales como inteligencia, intereses, aptitudes, factores económicos, concepto de sí mismo, valores, necesidades, medio familiar y diferencias en sexo; de los cuales se eligió a los intereses como uno de los factores de esta investigación.

El término interés se usa en múltiples sentidos. Significa el sentimiento agradable que acompaña determinada actividad o la tendencia a entregarse a una actividad sólo por la satisfacción que se obtiene de ella. (English y English, 1958).

No hay duda de que existen varias fuentes de relación entre intereses y éxito en la ocupación.

- a). Si a la persona le gustan ciertas situaciones, las buscará y por ello, quedará expuesta a unas ocupaciones y no a otras.
- b). Los intereses hacen explorar y, por ello adquirir pronto aptitudes y mejorar probablemente las oportunidades de éxito.
- c). Si al aceptar una ocupación lleva a situaciones desa

gradables, se sentirá la necesidad de renunciar y -  
buscar puestos más adecuados.

- d). Si la persona está trabajando en lo que le gusta, --  
probablemente se esforzará más por ello, tendrá más  
éxito. (Spranger, 1974).

Los intereses profesionales sólo se pueden definir  
en función de los métodos empleados para estimarlos. Y -  
de éstos los más eficaces hasta la fecha han sido los in-  
ventarios, que permiten asignar una puntuación para cada  
variedad de intereses.

Los intereses inventariados, es decir, estimados a  
partir de un inventario, están relacionados naturalmente,  
con la evolución o desarrollo profesional, puesto que la  
gente tiende a incorporarse y permanecer en las ocupacio-  
nes o en los campos de trabajo que les permitan dar sali-  
da a sus intereses y al abandonar aquellos otros que no -  
son adecuados para ello. (Super 1957).

Los individuos cuyo interés se centra en una o en  
unas cuantas categorías de ocupación, parecen tener mejor  
integrada su personalidad que quienes dispersan sus inte-  
reses en un gran número de ocupaciones. (Helper y Mc --

Quitty, 1953).

La presente investigación, se enfocará hacia dos - de los factores que influyen en la elección de carrera: - personalidad e intereses.

Para medir dichos factores se eligieron dos instru-  
mentos:

- 1). El Inventario de Personalidad 16 P.F. y
- 2). La Escala de Preferencias Vocacionales Kuder;

los cuales fueron aplicados a una muestra representativa - de diferentes carreras de la Universidad Anáhuac, ubicada en 6 diferentes áreas, tales como:

- Psicología
- Comunicación
- Ingeniería
- Medicina
- Administración
- Diseños

Dichas carreras fueron elegidas ya que se conside-  
ró eran representativas de las diferentes áreas académi--

cas de la Universidad, tomando como base la división realizada en el departamento de Orientación Vocacional; que de conformada dicha división de la siguiente manera:

Area Administrativa: Administración de Empresas.

Area Humanística: Psicología, Comunicación y Medi  
cina.

Carreras de Diseños e Ingeniería.

Partiendo del punto de que tanto la personalidad - como los intereses juegan un papel muy importante en la - elección de una profesión, y de la inquietud existente en - tre las autoras de la presente investigación, surgió la idea de ésta, cuyo objetivo fue investigar si existe alguna - relación entre cada factor del 16 P.F. con cada escala - del Kuder y visceversa, así como encontrar en qué forma se relacionan las características de personalidad e inte- reses con cada carrera, con el fin de observar qué inte- reses son los esperados para ciertas características de - personalidad en cada uno de los estudiantes de las dife- rentes carreras y en base a lo anterior cuáles de éstas - son las que más se asemejan o las que más difieren entre sí.

Otro de los objetivos para la realización de dicha investigación fue el encontrar perfiles de personalidad e intereses de los estudiantes en las 6 carreras seleccionadas y de esta forma poder compararlas con los obtenidos por Brown y Wolf, en 1983; de esta manera fue posible observar la estabilidad de los intereses y características de personalidad a través de generaciones, así como comprobar la validez de los instrumentos de evaluación.

Debido a que la información que existe sobre este tema se queda a nivel teórico, se consideró importante llevarlo a la práctica; así mismo se realizó con el fin de ayudar un poco más al Departamento de Orientación Vocacional, para que de esta manera, se pueda elegir de forma más acertada a los estudiantes para cada carrera y así poder beneficiarlos disminuyendo la deserción escolar y rotación de carreras.

## CAPITULO 1

# PERSONALIDAD

### 1. DEFINICIONES

La personalidad no tiene una definición precisa, - existen diferentes interpretaciones dependiendo de la teoría o corriente que la describa.

Etimológicamente, viene del latín "personare" que significa máscara, tomándose este término en referencia a lo que vemos de un individuo.

Existen "definiciones" populares de personalidad, - en el sentido de que se le atribuyen distintos significados a las palabras, cuando se emplea ésta en las conversaciones: "personalidad es el efecto que se causa en otra persona".

Se usa en la conversación la palabra "personalidad" para dar a entender cierto atractivo personal, cierta habilidad para superar dificultades y otras cualidades específicas.

Aquello que da "personalidad" a los individuos es el hecho de que difieren entre uno y otro. Si todas las personalidades fueran exactamente iguales, no habría necesidad de hablar de las personalidades o de la personalidad. Desde un punto de vista, un individuo es un manejo de características o rasgos. Pero realmente es algo más que un manejo simple, ya que los rasgos se unen para formar un modelo integrado, cuando lo vemos como un conjunto. Diferentes autores han definido de diversas maneras la personalidad. Al enfatizar en una faceta particular del implicado total, cada definición contribuye con algo.

Podemos definir la personalidad como un modelo -- integrado de rasgos. (Guilford, 1959).

En términos psiquiátricos, la personalidad es "la configuración habitual de la conducta de una persona, -- que se refleja en sus actividades físicas y mentales, -- sus actitudes e intereses y corresponden a la suma total de su adaptación a la vida". (Freedman, 1975).

Kempf (1919), definió la personalidad como "la -- forma habitual de adaptación que realiza el organismo en

tre sus impulsos egocéntricos y las exigencias del medio ambiente".

Según Morton Prince, (1924), "personalidad es la suma total de todas las disposiciones biológicas, impulsos, tendencias, apetitos e instintos hereditarios -- del individuo y de las disposiciones y tendencias adquiridas".

Floyd, Allport, (1924), afirma que: "pueden considerarse los rasgos de la personalidad como aquellas -- dimensiones en las que las personas se diferencian".

De acuerdo con la escala psicoanalítica, la personalidad se refiere a la manera habitual como el Yo establece una relación de armonía entre las tareas representadas por las exigencias internas y el mundo externo.

Según la escuela organicista, la personalidad es el resultado de factores bioquímicos; mientras que la escuela conductista propone que la personalidad consiste en un repertorio de patrones de conducta aprendidos, -- eficaces para operar en el medio ambiente individual.

Independientemente de los diferentes enfoques mencionados anteriormente, que definen a la personalidad, surge la aproximación factorial que considera a la personalidad como un conjunto multidimensional de factores -- primarios que pueden ser medidos estadísticamente (Cattell, 1964).

## 2. PRINCIPALES TEORIAS

Es difícil ponerse de acuerdo sobre una definición de personalidad, así mismo, es difícil estar de acuerdo - sobre una sola teoría de personalidad que abarque todos -- los hechos. Por ejemplo, algunas teorías subrayan los rasgos como unidades básicas de la personalidad según tipos - específicos, y otras subrayan el aspecto de desarrollo de la personalidad.

En esta sección se examinarán diversas teorías de la personalidad que son representativas de cada una de estas categorías.

Teoría Física-Química-Psíquica. La personalidad ha sido - dividida en "física", esto es, las características de la figura y la corpulencia; "química", que se refiere a -- los procesos glandulares y fisiológicos, y "psíquica", - es decir, los rasgos psíquicos.

La relación entre las características físico-químicas y la personalidad es destacada por las diferentes - tipologías y por las investigaciones psicósomáticas reali- zadas.

La personalidad no es una manifestación simple, - como la memoria, aunque tanto esta última como otras facultades están relacionadas con aquélla. Es distinta de la inteligencia. Se refiere a la organización total de funciones, rasgos y reacciones, pero es también la manera con que uno afecta a los demás y es afectado por ellos.

La personalidad no es la suma de rasgos simples; - no puede escribirse como la mera existencia de formas de - conducta características; es un centro del que irradian - todos los rasgos y cuya desviación cambia a todos ellos; - el cambio de un rasgo influye sobre los demás si afecta -- el centro. (Levin, 1935).

Teoría Realista. Para algunos psicólogos, la personalidad es como la suma de hábitos, tanto manifiestos como implícitos que el individuo ha adquirido en el curso de su desarrollo hasta el momento en que se le estudia. La personalidad es una máquina movida por la energía de los impulsos cuya fuerza es proporcionada por el ambiente. Según el punto de vista objetivo, la máquina, la personalidad, - se compone de reacciones verbales, manuales y viscerales. - (Watson, 1928).

Las actitudes normales y anormales del hombre se -  
deben a las condiciones de adaptación o no adaptación al  
ambiente.

Teoría Impresionista. Mientras el conductismo realiza la -  
observación realista identificando la personalidad con su  
conducta y el psicoanálisis subraya la expresión de la -  
personalidad describiéndola como una proyección de dentro  
hacia afuera, las teorías impresionistas ven la personali-  
dad como un reflejo de las impresiones internas y exter-  
nas. Las impresiones cambian continuamente. No hay nin-  
guna inpronta fijada por la herencia ni ninguna marca se-  
ñalada por el ambiente. La personalidad es la fusión de  
herencia y ambiente en una nueva forma. Según este punto  
de vista, la personalidad es una organización que cambia  
de continuo, sin rasgos fijos ni durables. (W. Wolf, --  
1967).

Teoría de los Tipos. Los intentos para clasificar la per-  
sonalidad según los tipos específicos se remontan muy --  
atrás en la historia del hombre.

Las teorías más recientes han subrayado la relación  
que existe entre las características corporales, o morfolog

cas de la personalidad. Estas teorías son conductas bajo el título general de la tipología constitucional.

Otros psicólogos han desarrollado teorías de la -- personalidad basadas en tipos psicológicos. Estos investigadores buscan las características centrales o primarias que pueden ser empleadas para describir la personalidad to tal. Así; las teorías de los tipos constitucionales han sido propuestas por Kretschmer y Sheldon. Kretschmer (1925), creía que había una relación entre los temperamentos, que se caracterizaban con los nombres de "cicloide", "esquizoide" y el tipo corporal. El temperamento cicloide -- muestra amplias fluctuaciones en el modo de carácter, des de el tipo exaltado o eufórico hasta el deprimido. El -- temperamento esquizoide, por otra parte, muestra introver sión y retirada del contacto con los otros.

De acuerdo con Kretschmer (1925), los individuos -- que manifiestan un temperamento cicloide tienden a ser -- más bien de estatura baja y corpulentos, de tronco redondo. Los que tienen temperamento esquizoide, en contraste, tienden a ser de estatura más elevada y más delgada en su construcción corporal, con piernas largas, cara alargada, manos y pies grandes.

Este autor describió tres tipos de físico que creyó eran básicos. El primero, personas de estatura corta y corpulenta, recibiendo el nombre de "tipo práctico". - El segundo, delgado en la construcción corporal y de estatura elevada, era llamado "tipo asténico". El tercero, - denominado "tipo atlético", es descrito como aquí que posee un fuerte desarrollo del esqueleto y la musculatura - con amplios hombros. Un cuarto tipo, el "displástico", - era caracterizado por la mezcla de diversas características corporales (Kretschmer, 1925).

La teoría de Sheldon, 1949, dice que la distribución tanto de la personalidad como de las características personales es continua.

Sheldon comenzó el desarrollo de su teoría de los tipos constitucionales ideando un esquema de clasificación para la estructura de construcción corporal. Una de ellas, que llamó "endomórfica", está caracterizada por la suavidad y la apariencia redondeada. La segunda, a la que llamó "mesomórfica", se caracteriza por predominancia de los huesos y los músculos. El tercer tipo, - llamado "ectomórfico", se caracteriza por huesos largos y delicados, músculos más desarrollados y una construcción generalmente esbelta.

Teoría de los Tipos Psicológicos. Algunos psicólogos, como Carl G. Jung (1953), han desarrollado teorías basadas en las características psicológicas.

Jung (1953), señala que las relaciones de la persona con el mundo externo pueden ser concebidas de dos maneras (Mullianby, 1948).

En una relación el movimiento se hace en la dirección externa, hacia otras personas. En la relación opuesta el movimiento se hace a partir de otros, y en la dirección del Yo. En el primer caso al individuo se le relaciona como "extrovertido", en el segundo, como "introvertido".

El extrovertido es caracterizado como persona cuya atención e interés se enfocan en su medio ambiente. Goza en la compañía de otras personas, y es probable que lo encontremos de empleado como vendedor, como trabajador social, en vez de encontrarlo en un laboratorio. El introvertido, por otra parte, evita a las personas. Queda contento con pasar las noches en casa leyendo en vez de asistir a reuniones, y probablemente prefiera, trabajos que lo mantengan en soledad más que en íntimo contacto con otras personas.

Teoría de los Rasgos. Las teorías de los rasgos utilizan gran número de dimensiones que se supone son, en su mayor parte, comunes a todos los hombres. De esta manera, un individuo puede ser caracterizado como sociable, afirmativo, emocionalmente maduro, atrevido y extrovertido; otro es descrito como tímido, modesto, dependiente, plácido y deshonesto, etc.

Dos teorías que son representativas de este tipo de consideración son las de Raymond B. Cattell y Gordon W. Allport (1969).

Teoría de Cattell. Este autor desarrolló su teoría de la personalidad eliminando primero aquellos términos que indiscutiblemente son sinónimos de otros. Correlacionó entonces medidas de cada uno de los rasgos restantes y las medidas de los demás. Si dos medidas de un rasgo se correlacionan a un grado de 0.60 o más elevado, se supone que miden la misma cosa, y estos rasgos son colocados juntos en un racimo o grupo al que se refiere Cattell con el nombre de "rasgos superficiales".

De acuerdo con Cattell existen aproximadamente 20 sectores o grupos de rasgos superficiales en la persona-

lidad. Por ejemplo, rasgos tales como la integridad, el altruismo y el esfuerzo concienzudo parecen presentarse juntos. En otras palabras, si observamos uno de ellos - en un individuo es probable que observemos los otros también. Entonces, colectivamente, estos rasgos reciben -- la denominación de rasgos superficiales.

Por debajo de los rasgos superficiales, y en menor número, se encuentran los "rasgos originales". Estos, dice Cattell (1950), "prometen ser la influencia-estructural real que formula la base de la personalidad". Los rasgos superficiales, es decir, las manifestaciones obvias de personalidad, se derivan de los rasgos originales, que pueden ser clasificados de una manera muy general como "rasgos característicos del medio ambiente y rasgos constitucionales". Los rasgos del molde del medio ambiente son los que se derivan de las circunstancias del medio ambiente de una persona, o que las reflejan. Los rasgos constitucionales, por otra parte, reflejan la influencia de los factores hereditarios.

Cattell, además, diferencia los rasgos originales en lo que llama "ergios" y "metaergios". Cualquier rasgo original designado como ergio es definido como: una

disposición psicológica innata que permite a su poseedor - adquirir reactividad (atención, reconocimiento o identificación) a determinadas clases de objetos más fácilmente -- que a otros; experimentar una emoción específica con respecto a ellos, e iniciar un curso de acción que cesa más - completamente cuando se alcanza cierta finalidad de activi-dad, que frente a cualquier otra (Cattell, 1950).

Los rasgos originales que Cattell refiere como metaergios pueden ser definidos de una manera análoga a los - ergios, con excepción del hecho de que los metaergios son producto de las influencias del medio ambiente a las que el individuo se ha visto expuesto. Los metaergios, en -- otras palabras, son predisposiciones aprendidas a reaccionar de determinada manera a cierta clase de objetos.

Un tipo de metaergio que Cattell (1950) cree que es de gran importancia para comprender la personalidad es el "sentimiento". Los sentimientos según Cattell son semejantes a las actitudes y a los intereses, a pesar de que Cattell cree que se desarrollan en la personalidad en una -- edad temprana.

Teoría de Allport. El punto de vista de Allport de la estructura de la personalidad es un poco análogo al de Cattell;

sin embargo distingue entre lo que llama rasgos "comunes" y rasgos "individuales".

Los rasgos comunes son aquellos que aparecen en cantidad mayor o menor en todos los hombres. "estas son las disposiciones", dice Allport (1961), "más generales que los hábitos y las actitudes, y con respecto a las cuales pueden ser provechosamente comparadas los miembros de una población". Por otra parte, los rasgos individuales - o "disposiciones personales", según Allport prefiere llamarlos, son características de conducta que no se encuentran en todas las personas y que pueden no existir en más de un individuo específico.

La personalidad entonces, por lo menos en lo que se refiere a Allport, consiste en rasgos, algunos de los cuales son únicos y otros se encuentran de mayor a menor grado en todos los hombres.

Para comprender la personalidad debemos no solamente estudiar las semejanzas y diferencias que existen entre los individuos, sino que también debemos buscar -- las características únicas en las personalidades individualmente. (Allport, 1961).

Teorías del Desarrollo. Muchas teorías de la personalidad pueden ser definidas como "teorías del desarrollo", - porque subrayan la importancia de los antecedentes de un individuo. Estas teorías no niegan que la herencia, o -- constitución, desempeñe cierto papel en la personalidad. Simplemente hace hincapié en que la personalidad es siempre determinada por la variedad o tipo de experiencia que el individuo no ha tenido en lo pasado.

Teoría Psicoanalítica de la Personalidad. La teoría Freudiana de la personalidad es una teoría dinámica del desarrollo del individuo. Freud toma en cuenta los motivos - de niños y adultos en especial, los inconscientes. Señala el sexo (la libido) como el motivo más poderoso de la vida humana, aunque lo define en forma tan amplia que -- prácticamente lo equipara al placer. (Brenner, 1955; Hendrick, 1955; Rapaport, 1959).

Freud suponía que la mente está dividida esencialmente en dos partes: consciente e inconsciente. En la parte consciente se encuentran las ideas y sentimientos que pueden ser expresados verbalmente con libertad. Cuando los pensamientos o los sentimientos nos hacen estar -- extraordinariamente incómodos o ansiosos, se hacen inconscientes a través del mecanismo de represión; por lo

tanto, a pesar que estos sentimientos son inconscientes, Freud suponía que desempeñan un papel muy importante en la vida mental.

Al tratar más y más número de pacientes Freud formuló una teoría de personalidad. La estructura de la personalidad, consiste en tres partes: id, ego y super ego (Freud, 1887-1897).

El id consiste en las tendencias instintivas con que nace el individuo. Estas tendencias instintivas, según Freud proporcionan la energía psíquica necesaria para el funcionamiento de las dos partes de la personalidad que se desarrollan más tarde, es decir el ego y el super ego.

El principio que determina el trabajo del id ha sido denominado "principio de placer". En otros términos, esta parte de la personalidad se refiere sólo a la satisfacción de las necesidades biológicas y de evitación de dolor. En opinión de Freud, el id es enteramente inconsciente y no tiene conocimiento de la realidad.

A medida que el niño se desarrolla, se forma otra parte de la personalidad: el ego, se deriva del id. La

principal función del ego se considera como un mediador - entre las demandas instintivas del id y la realidad. El ego en otras palabras, opera por medio del "principio de la realidad" para producir satisfacción de las tendencias instintivas de la manera más eficaz y adaptativa.

La última parte de la personalidad que se desarrolla es el superego. Según Hall y Lindzey (1957) lo expresan: "El superego es el brazo moral de la personalidad; representa lo ideal más no lo real, y tiende hacia la perfección más que hacia el placer". El superego se desarrolla a través del mecanismo de introyección, por el cual - el niño, para evitar el castigo, incorpora a su personalidad todas las maneras socialmente aceptables de conducirse señaladas por los padres.

Según Freud, la diferenciación de la personalidad en id, ego y superego, es sólo parte del proceso total - del desarrollo de la personalidad.

Teoría de Karen Horney. Según Horney, el individuo es - considerado como una unidad dentro de una armazón social, siempre influyendo o siendo influido por su ambiente. Desde el punto de vista funcional, puede decirse que la persona está formada por los atributos que caracterizan la -

organización constantemente cambiante del individuo.

Según su teoría, los factores motivadores derivan de atributos actuales de la personalidad más que de luchas libidinales infantiles que hayan continuado desde la infancia a través de la compulsión a la repetición. - (Karen Horney, 1952).

Teoría de Stack Sullivan. Sullivan formuló cuatro postulados básicos:

Postulado biológico. Este afirmaba que el hombre, como animal, se distingue de todos los demás animales por su interdependencia cultural.

Modo de funcionamiento esencialmente humano del hombre. El hombre, en la realización de sus actividades más diversas, está todavía más cerca del modo humano, pero postula la imposibilidad de que existan estados absolutos de euforia.

Postulado de la ternura. La ternura en todas sus distintas manifestaciones es un desarrollo interpersonal más que un sentimiento innato presentado en forma de un instinto a una virtud concebida por Dios.

Según Sullivan, la personalidad no existe aparte - de las relaciones interpersonales. No hay personalidad, - a menos que sea cuando interactúa con otros. Cree que la unidad propia de análisis para el teórico de la personali - dad no es el individuo, sino la situación interpersonal - (Hall y Lindzey, 1957).

Teoría de Erich Fromm. El hombre tiene que asociarse a - los demás en el trabajo, el juego y las actividades sexua - les.

El modo específico en que el individuo se relacio - na es una expresión de su personalidad o carácter.

La familia, agente psíquico de la sociedad, forma el carácter del niño impulsándolo a que se convierta en - la persona que desea hacer lo que exige de él como miembro efectivo de la sociedad. El núcleo de la personalidad es el carácter social sobre el cual se superponen las orien - taciones del individuo.

La teoría de la personalidad de Fromm comprende tam - bién la noción de los tipos psicológicos o de carácter, - semejantes en algunos aspectos a la teoría de Horney de - las actitudes básicas de la vida. Los diversos tipos de

carácter, según Fromm, nunca se presentan en un estado puro, sino que se ven en mayor o menor proporción en todos los individuos.

Según Fromm (1951) existen cinco distintos tipos de carácter: receptivo, explotador, ahorrativo, mercantilista y productivo. El receptivo es aquel que evita la ansiedad dependiendo de los demás. Descansa sobre las gentes, y deriva un sentimiento de seguridad siendo amado. El explotador, inversamente, deriva su seguridad de la explotación de los demás. El ahorrativo evita la ansiedad ahorrando o economizando. Gastar o dar, ya sea las cosas materiales o las que pertenecen al carácter mismo de la persona, es despertar la ansiedad. El carácter mercantilista, pone en el mercado su propia personalidad para su seguridad. La conformidad es característica de su conducta. El carácter productivo emplea su imaginación y su razón -- hasta el grado mayor, y sus potencialidades innatas se de sarrollan hasta el máximo.

Sólo cuando el individuo se ha desarrollado con suficiente fuerza y sentimientos de autoestima y de seguridad en la niñez, de manera que no es abrumado por la ansiedad que nace de un sentimiento de aislamiento y de solg dad, que se presenta con la independencia en la vida adulta.

Teoría de Otto Rank. Rank concibió la personalidad dentro de una estructura de referencia que acentuaba los valores humanos como la religión y el arte. Insistió en el dualismo dinámico de la vida, evitando la aproximación unilateral que consideraba característica de las formulaciones -- freudianas.

Trauma del nacimiento. Rank estableció una correlación con la separación de la madre: de manera específica, con la separación del útero, fuente de gratificación -- sin esfuerzo, estableció la hipótesis de que esta experiencia dolorosa produce la ansiedad primaria, que entonces se somete a la represión primaria. Todo deseo posterior de volver a la posición del placer primario da lugar a la aparición de ansiedad. Rank sugirió que toda la infancia estaba dedicada a dominar el trauma del nacimiento, aunque la ansiedad original o primaria se desplazaba a -- otras situaciones y objetos.

Sexualidad infantil. Interpretó la sexualidad -- infantil como la preocupación del niño por conocer su origen y la ansiedad que rodea su deseo de retorno (Rank, -- 1952).

Culpa y miedo. El niño aprende que puede decir -

"no" a sus padres e incluso a sus propios impulsos. Sin embargo, esta oposición tenderá a destruir la unidad con los demás, esencial para el proceso de individuación, y por tanto, tiende a despertar sentimientos de culpabilidad.

El proceso para lograr la individualidad está rodeado por el miedo vital: es decir, el miedo de renunciar al apoyo y bienestar de las relaciones simbólicas - análogas a las del estado prenatal. (Rank, 1952).

Impulso, emoción y voluntad, Rank (1952) caracterizó la personalidad en términos de impulso, emoción y voluntad. Los impulsos del niño buscan la descarga y gratificación inmediata. La emoción aparece como resultado de un bloqueo del impulso desde el exterior o del interior. Pero la verdadera vida emocional del niño empieza cuando aprende a dominar sus impulsos, es decir, cuando empieza el proceso del desarrollo de la voluntad.

Teoría de Dollard y Miller. Se basan en la suposición de que la personalidad es aprendida, y que los principios del aprendizaje pueden ser empleados para explicar el desarrollo y funcionamiento de la personalidad.

Cuatro conceptos son básicos en esta teoría: los impulsos, las respuestas, los indicios y el refuerzo (Dollard y Miller, 1950). El impulso, o motivación, se supone que es básico para todo aprendizaje, porque según Dollard y Miller lo señalan "los impulsos impelen al sujeto a actuar o a responder". De un modo semejante, a menos que ocurran respuestas, el aprendizaje no tiene lugar. Las respuestas, como se ha visto, son despertadas por los estímulos, y cuando una respuesta va seguida de refuerzo, la tendencia a que esa respuesta vuelva a presentarse, augmenta.

La relación que existe entre estos cuatro factores fundamentales es resumida por Dollard y Miller en la siguiente forma: "El impulso impule a procurar una respuesta, que generalmente es determinada por indicios que parecen de otros estímulos no suficientemente fuertes para actuar como impulsos. Si la primera respuesta no es recompensada por un suceso que reduce el impulso, esta respuesta tiende a decaer, y aparecen otras; la extinción de -- las respuestas sucesivas o no recompensadas produce lo -- que se llama conducta al azar. Si la respuesta de alguna persona va seguida de una recompensa, la conexión que -- existe entre el indicio y esta respuesta se fortalece, de manera que la próxima vez que se presente el mismo impulso

y otros indicios, será más probable que se presente esta respuesta. El fortalecimiento de la conexión indicio-respuesta es la esencia del aprendizaje" (Dollard y Miller, 1950).

Particularmente importante para la comprensión de la personalidad humana son los llamados impulsos secundarios, o motivos aprendidos. A este respecto Dollard y Miller (1950) hacen notar que: "no existen dos personas -- exactamente semejantes porque cada una ha aprendido diferentes combinaciones de motivos y valores bajo las diferentes condiciones de vida a que cada una se ha visto expuesta". El desarrollo de estos motivos es explicado por Dollard y Miller según los cuatro conceptos mencionados: impulso, respuesta, indicio y refuerzo.

Todas las características de la personalidad, ya sean normales o anormales, pueden ser comprendidas según el concepto estímulo respuesta. Si la conducta agresiva es consistentemente reforzada por medio de la reducción de uno de los impulsos del individuo, esta conducta tiende a representarse con mayor frecuencia hasta que se convierte en una de las principales características de la personalidad del individuo. Por otra parte, si la conducta agresiva no es reforzada, tiende a desaparecer. De

un modo análogo, tocar el piano o dedicarse a la pintura, conduce al refuerzo, el individuo tiende a desarrollar interés en estas actividades. La personalidad, entonces, - consiste en hábitos de respuesta que han sido aprendidas porque son reductores de los impulsos. (Dollard y Miller, 1950)<sup>1</sup>

Teoría de Gardner Murphy. Los componentes básicos de la personalidad descritos por Murphy comprenden: 1) Disposiciones fisiológicas, que parten de disposiciones genéticas y cerbrilógicas; 2) Canalizaciones que se forman muy precozmente en la vida; 3) Respuestas condicionadas, que se establecen a través del refuerzo repetido, y 4) Hábitos cognoscitivos y perceptivos, que son productos asociados de la canalización y el condicionamiento.

Murphy ha afirmado que "los elementos fundamentales de la estructura de la personalidad son las necesidades y las tensiones". (Murphy, 1958).<sup>2</sup>

Teoría de Abraham H. Maslow. Maslow ha desarrollado una teoría de la personalidad que se centra en el hombre sa-

<sup>1</sup> Dollard, J., and Miller, N.E.: Personality and Psychotherapy. New York, Mc Graw-Hill, 1950.

<sup>2</sup> Murphy, G.: Human Potentialities. New York, Basic Books, 1958

no desde el punto de vista psiquiátrico. Su teoría de la motivación humana supone que las necesidades se distribuyen según una jerarquía de prioridades o potencia. Cuando se satisfacen las necesidades y presiona para que se satisfagan. Maslow, (1970), propuso que las necesidades humanas pueden clasificarse en diferentes categorías, -- afirmó que éstas fueron estructuradas en una jerarquía de probabilidad de aparición. La privación de necesidades -- en un nivel, según esta teoría, conduce a la dominación -- de estas necesidades en la personalidad y la conducta del individuo. Cuando la necesidad dominante es satisfecha, -- la satisfacción de la necesidad la sumerge y activa la si guiente en la jerarquía. Así, hay un proceso de priva-- ción, dominación, satisfacción y activación, hasta que -- quedan satisfechas las necesidades biosociales de seguridad, afiliación y estimación. Cuando ocurre esto, ha que dado activada la necesidad de autorrealización.

Maslow cree que el hombre es esencialmente bueno. La sociedad puede fomentar la conducta antisocial negando al individuo la oportunidad de satisfacer sus necesidades innatas, pero pueden desarrollarse instituciones -- que contribuyan a la realización del Yo. (Maslow, 1954)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Maslow, A.: Motivation and Personality. 2nd ed. New York, Harper and Row, 1970.

Teoría del estímulo respuesta. En la tradición de Pavlov, Watson y Thorndike, la teoría del estímulo-respuesta -- (S-R) intenta dar una aproximación científica rigurosa de la personalidad.

El elemento estructural principal en la teoría S-R es el hábito, que es un vínculo o asociación entre un estímulo y una respuesta.

Los impulsos son innatos- no adquiridos, y están vinculados a procesos fisiológicos. Los impulsos secundarios son adquiridos; basados en la asociación con la estimulación de impulsos primarios. La premisa básica de la teoría S-R es que el aprendizaje ocurre sólo en condiciones de la disminución del impulso.

En resumen, se observan los diversos significados que los diferentes autores dan al término o concepto de "personalidad".

Las teorías expuestas por los autores abarcan varios aspectos para describir "personalidad" por lo que se dificulta entonces, elegir una teoría única que abarque este concepto. Sin embargo, para los fines de esta investigación se aceptará la teoría expuesta por Cattell,

ya que por medio de ésta llega a una definición de personalidad, la cual ha sido elegida para propósitos de este estudio, y que ya ha sido mencionada en la introducción - y en el punto número uno de este capítulo.

### 3. FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL MOLDEAMIENTO DE LA PERSONALIDAD

En esta parte del capítulo se mencionarán y explicarán los diversos factores que intervienen en el moldeamiento de la personalidad, ya que aunque todos los hombres fueron creados iguales, no existen dos de ellos idénticos.

Un hombre difiere de otro no sólo porque hereda características individuales, sino también porque recibe su cultura en el hogar, en la escuela y en la comunidad de una manera única y de este modo adquiere hábitos, actitudes y conocimientos que le son propios.

Los factores que intervienen en el moldeamiento de la personalidad se pueden dividir en intrínsecos y extrínsecos. Entre los intrínsecos se encuentra el temperamento. Los que tienen parte extrínseca y parte intrínseca comprenden la inteligencia, la percepción, las aptitudes, concepto de sí mismo, valores, necesidades, el aprendizaje y la motivación. Los extrínsecos abarcan medio familiar, la escuela.

#### Temperamento

Según Freedman (1948), el temperamento es el modo

como el individuo moviliza y descarga la energía para satisfacer sus necesidades y mantener su equilibrio psicológico. El temperamento depende primariamente de la frecuencia e intensidad de la movilización de energía en las reacciones emocionales de ira, miedo, entusiasmo, etc. - Supone la intensidad de los estados fisiológicos y la habilidad para diferir más o menos la satisfacción de los mismos, o sea, el nivel de tolerancia. Burt, 1948, demostró que existe un factor emocional general o factor temperamento que se manifiesta en la actividad del individuo en diferentes situaciones.

### Inteligencia.

Hasta ahora todos los intentos por definir a la inteligencia como una sola entidad han fracasado. Se le ha llamado la habilidad para solucionar nuevos problemas por medio del razonamiento, la habilidad para el pensamiento abstracto y la habilidad para aprender. (Freedman, 1975).

Pero las pruebas no se conforman consistentemente a ninguna de estas definiciones.

Inteligencia implica además según Freedman (1975) una comprensión de los conocimientos relevantes en las -

nuevas tareas y el hallazgo de soluciones correctas o satisfactorias a las tareas.

Un psicólogo ha declarado astutamente: "la inteligencia es lo que mide la prueba de inteligencia". (Guilford, 1959).

En ocupaciones que no requieren una habilidad mental elevada, se encuentran personas muy brillantes, por lo cual es posible concluir que la inteligencia no es el único factor ni el más importante para determinar la elección de una carrera u ocupación.

### Percepción.

No se sabe cuánto contribuye la percepción en la formación de la personalidad. Empero es lícito suponer-- que las diferencias del umbral sensorial son de todo punto importantes. Un individuo muy sensible al dolor desarrolla ansiedad más intensa, porque teme mayor número de estímulos que lo amenazan.

La percepción del ambiente es uno de los fundamentos de la personalidad, ya que si es amable despierta la seguridad, escudo en contra de las adversidades; pero si

si es hostil, engendra el temor, sombra siniestra que oscurece la existencia.

La percepción es proceso mediante el cual el individuo se estructura, se organiza y se modifica, lo que el individuo percibe, aunque no sea así en la realidad, determina sus reacciones. (Stanger, 1961).

### Aptitudes.

El término aptitud se suele usar normalmente en -- conexión con el nombre de alguna ocupación o actividad: -- así, cuando hablamos de aptitud mecánica, aptitud para la enseñanza, aptitud médica o aptitud para las tareas de -- oficina. En cualquier caso es mucho más acertado, y desde luego mucho más útil, para el estudio de las ocupaciones y, del ajuste profesional definir las aptitudes como factores psicológicos, relativamente estables unitarios -- e independientes entre sí, que contribuyen en diverso grado, al éxito obtenido en una ocupación determinada; definida en forma más amplia, sería el potencial para aprender un conocimiento o habilidad específica. (Psychological Corp., 1961).

si es hostil, engendra el temor, sombra siniestra que oscurecen la existencia.

La percepción es proceso mediante el cual el individuo se estructura, se organiza y se modifica. Lo que el individuo percibe, aunque no sea así en la realidad, determina sus reacciones. (Stanger, 1961).

#### Aptitudes.

El término aptitud se suele usar normalmente en -- conexión con el nombre de alguna ocupación o actividad: -- así, cuando hablamos de aptitud mecánica, aptitud para la enseñanza, aptitud médica o aptitud para las tareas de -- oficina. En cualquier caso es mucho más acertado, y desde luego mucho más útil, para el estudio de las ocupaciones y, del ajuste profesional definir las aptitudes como factores psicológicos, relativamente estables unitarios -- e independientes entre sí, que contribuyen en diverso grado, al éxito obtenido en una ocupación determinada; definida en forma más amplia, sería el potencial para aprender un conocimiento o habilidad específica. (Psychological Corp., 1961).

### Concepto de sí mismo.

Para muchos psicólogos, la parte nuclear de la teoría de Super (1971), son las formulaciones que él hace para desarrollar el concepto de sí mismo, a través de las actividades vocacionales.

Blosher y Schutz (1961) predijeron que la autodescripción vocacional y el concepto ideal de sí mismo, son similares a los estereotipos de los miembros de la ocupación de los cuales está interesado.

Se ha encontrado también que mientras más grande sea la diferencia entre autoimagen e imagen de trabajo, habrá menos satisfacción en el trabajo. Por lo tanto el concepto de sí mismo influye las acciones de la persona y ayuda a determinar las ocupaciones que prefiere el tipo de entrenamiento que toma y el grado de satisfacción que experimenta en su trabajo.

### Valores

Allport y Vernón en 1960, trataban a los valores como un continuo menos, es decir, como características existentes en cierto grado en la mayoría de los hombres más bien que como tipos diferentes de una calidad de todo

o nada.

Si los valores representan una función de impotencia en el desarrollo vocacional del individuo, la ocupación elegida o a la que se entra, debe, en cierto grado, reflejar su estructura de valores. Existen buenas evidencias de que los valores son de importancia en las decisiones vocacionales, tales como la elección de un programa preocupacional o de subgraduado en una universidad, estos, los valores que se clasifican más alto por los estudiantes en un curso superior, como ingeniería, típicamente son apropiados para ese grupo.

Super (1971) concluyó que los valores son fines de de seados para el bienestar del organismo, satisfacciones lo gradadas cuando las necesidades e impulsos se encuentran. Los valores, por lo tanto, deben decirnos algo de la conducta ocupacional de la persona.

### Necesidades

Las necesidades han sido estudiadas principalmente por los psicólogos interesados en la estructura y funcionamiento de la personalidad. Sin embargo, como concepto, las necesidades han tenido importancia en las formulaciones teóricas de un número de escritores sobre psicología

vocacional.

Anne Roe en 1957, encontró que los individuos procedentes de hogares orientados hacia las necesidades de los hijos, hogares que premiaban las relaciones cálidas y satisfactorias en la familia, tendían a entrar en ocupaciones que proporcionaran más de tal calor y apoyo. Los hombres cuyas ocupaciones implicaban un mínimo de contacto en el trabajo con otros y para quien el trabajo solía ser una actividad solitaria, típicamente procedían de hogares en los cuales las primeras relaciones no habían sido estrechas o fructíferas.

Walsh en 1959, encontró que las personas enfatizan los aspectos de un trabajo que satisface sus propias necesidades. Así pues, la misma necesidad puede ser satisfecha en cierto número de ocupaciones distintas, dependiendo de la forma en que estructure su trabajo el trabajador de manera individual por el mismo estilo, una variedad de necesidades puede ser cubierta por la misma ocupación, dependiendo nuevamente del enfoque del trabajador a su trabajo.

### Motivación.

Es un determinante fundamental de la estructura de la personalidad.

La motivación tiene raíces muy antiguas en el ser humano. En la niñez predominan las motivaciones nacidas de los estados fisiológicos como el hambre, sed, etc.; -- que conservan vigoroso empuje durante toda la vida.

En la adolescencia se intensifican motivos poderosos como la independencia, el atractivo sexual y, sobre todo, se agudiza la tolerancia a la propia realización. -- (Allport, 1951).

La motivación lo mismo que la percepción nunca es independiente del ambiente. Este ofrece constantemente estímulos que despiertan el deseo. La educación influye en el tipo de motivación del niño. Si éste aprende -- a respetar las normas de sus primeros años, procederá -- así de ordinario, cuando llegue a la madurez.

Los motivos son numerosos en la vida humana, nuestras reacciones nunca obedecen a un solo motivo.

Los motivos de una persona incluyen todo lo que el individuo trata de hacer consciente e inconscientemente.

Además de los factores determinantes internos, -- existen otros externos. Estos interactúan con los anteriores para producir la personalidad única que no puede confundirse con otras. Dos de estos factores externos -- son de capital importancia en la formación de la personalidad: la familia y la escuela.

#### Medio Familiar.

La personalidad, no se forma en el vacío sino que -- está sujeta a la acción de los factores ambientales físicos y psicológicos.

La familia es el factor ambiental de mayor influencia, porque proporciona al niño las primeras experiencias que estructuran la pauta de su percepción. Si los padres son amables el niño aprende esta cualidad humana, y espera que los demás sean también amables como sus padres. Si por el contrario, son fríos, aprenderá un patrón de percepción que permanece constantemente a través de la vida.

Por otra parte, la familia provee así mismo al niño de un conjunto de valores. Debido al fenómeno de la --

imitación e identificación, él se apropia de los valores paternos. Si éstos son puramente materiales y no tienen ocasión de conocer otros, es probable perduran así durante su vida, y determinan una pauta de percepción de sí mismo, del mundo y de la vida. Los valores se transforman de acuerdo con el sujeto en el cual se imprimen. Por tanto, la sensibilidad peculiar de cada temperamento predispone a los diferentes individuos a reaccionar en forma peculiar que acentúa la fisonomía de su personalidad. (Sears y otros, 1975; Ackerman, 1958, Coser, 1964).

### Escuela.

Ocupa un lugar importante en la vida de todo niño, porque los rodea de ambiente distinto del que conoce en su hogar.

La escuela ayuda al niño a pasar de la estima en sí mismo, basada en la estima que le tienen sus papás, a la estima en sí mismo que descansa en la conciencia de sus habilidades y en el aprovechamiento de las mismas. La escuela permite al niño explorar el mundo en todas direcciones.

El choque con la realidad que el colegio depara al niño le permite, si reacciona como es debido, llegar a la

madurez donde tropezará con problemas que plantea la sociedad.

Por otra parte la escuela ofrece al niño modelos -- con los cuales identificarse. La escuela proporciona medios al niño para redondear su escala de valores. Por tanto, influye, para moldear su personalidad, simiente de la cual nacerá el adulto. (Bü y otros, 1952; Dreikurs, 1957).

Concluyendo, algunos de los diferentes factores básicos que influyen en la formación y moldeamiento de la personalidad (los ya mencionados anteriormente), se relacionan entre sí ya que unos influyen a otros para lograr en conjunto la personalidad de cada individuo; es por eso la importancia de mencionarlos en esta investigación.

## CAPITULO II

### INTERESES VOCACIONALES

#### 1. DEFINICIONES

Con excepción de la inteligencia; se conoce más -- acerca de los intereses que de cualquier otra variable de personalidad. Los intereses son actividades y objetos a través de los cuales se buscan los valores. En términos operativos, los intereses son gustos, preferencias y aversiones para actividades y objetos.

Si los intereses son gustos y aversiones, los intereses vocacionales son preferencias, gustos y aversiones para cosas relacionadas con el trabajo. (Super, 1962).

Unos investigadores sostenían que los intereses manifiestados durante la adolescencia no eran fiables ni estables y, por tanto, no se podían emplear para establecer predicciones o pronósticos; Lehman, H.C. (1932), otros, -- como Strong (1943) y Carter (1940, 1944), los encontraron bastante fiables para usos prácticos.

Después se definieron cuatro tipos de intereses -- distintos, (Super, D.E., 1949: United States Department

of Labor, 1949): los intereses expresados, los intereses - manifestados, intereses inventariados e intereses comprobados.

La fuerza y dirección de los intereses representan - un importante aspecto de la personalidad del individuo. -- Afecta su adaptación educativa profesional, sus relaciones interpersonales, sus diversiones y otros aspectos de su vida cotidiana. (Annastasi, A.; 1947).

Los intereses se han clasificado en función de criterios que a primera vista parecen muy diversos, pero que, examinados de cerca, presentan un gran acuerdo. Las discrepancias que se manifiestan entre unas y otras clasificaciones se deben en principio, al hecho de que unos estudios no analizan determinado tipo de datos y, por ello, -- los intereses correspondientes no tienen ocasión de mostrarse; otros se limitan a las ocupaciones y otros prosiguen más allá, examinando los factores que determinan el interés de una ocupación. A continuación se expondrá una clasificación de los intereses de carácter sintético: -- (Super, 1962).

- Interés técnico y material.
- Interés humanístico y por el bienestar social.
- Interés por el sistema y por el detalle.

- Interés por los contactos comerciales.
- Interés literario.
- Interés musical y artístico.

Por otro lado, el término intereses se usa en múltiples sentidos. Significa el sentimiento agradable que acompaña determinada actividad o la tendencia a entregarse a una actividad sólo por la satisfacción que se obtiene de ella. (English y English, 1958).

Así mismo, se considera interés a la tendencia persistente a prestar atención a algún objeto o a gozar de una actividad o contenido especialmente vocacional. (Meneses, Morales, 1967).

Los intereses dependen en parte de la estructura de la personalidad, responden al gusto que se siente al entregarse a tareas que la satisfacen. Por lo que hemos considerado a los intereses una variable importante en nuestra investigación, ya que es un aspecto importante de la constitución del individuo, tanto como para comprenderlo como persona, como para ayudarlo a resolver problemas prácticos como los de la orientación educativa y vocacional, siendo el dominio de los intereses y de las aversiones, de las preferencias, por las actividades y las cosas

del medio que lo rodea. Por lo que para dicha investigación se partió del concepto de que intereses es la inclinación hacia determinadas tareas o actividades; Kuder -- (1948).

## 2. TEORIAS

Para estudiar el papel que desempeñan los intereses en la evolución profesional es preciso determinar en este capítulo; que la importancia de varias de las teorías, radica en la descripción de cómo evolucionan las decisiones vocacionales de las personas que se desarrollan normalmente.

Para dicho propósito hemos considerado las teorías de: Ginzberg, (1951); Anne Roe, (1957); Super, (1957) y S.L. Holland (1959).

Teoría de Ginzberg, Ginsburg, Axelrad y Herma. En 1951 colaboraron en la producción de una descripción racional acerca de la elección vocacional. Llegaron a la conclusión de que la elección vocacional es un proceso irreversible que ocurre durante períodos claramente marcados, la cual está caracterizada por una serie de compromisos que el individuo adquiere entre sus deseos y sus posibilidades. Los principales períodos de fantasía, período tentativo y período realista.

El período de fantasía: La primera tarea que logra el primer período del desarrollo vocacional es parte del pro

ceso general de maduración y consiste en cambiar su "orientación lúdica" por una "orientación laboral". De acuerdo con Ginzberg y sus colaboradores, los niños establecen pertenencias vocacionales claras desde muy temprana edad, alrededor de los 4 a los 5 años.

Durante el período de fantasía, los niños ignoran la realidad, sus habilidades y potencialidades y las perspectivas del tiempo, tres de los ingredientes más importantes en el proceso de la elección vocacional.

Período tentativo: Es el siguiente período en la selección vocacional del niño que ocurre aproximadamente entre los 11 y los 18 años. Este período está dividido en tres etapas:

1. Etapa de los intereses. Se presenta alrededor de los 11 y 12 años, cuando el niño está comenzando a reconocer la necesidad de identificar una dirección en su carrera. Durante esta etapa, las necesidades se manifiestan por un interés creciente en identificar las actividades que gustan y disgustan.
2. Etapa de las capacidades, entre los 12 y 14 años, comienzan a evaluar sus habilidades para realizar buenas --

ejecuciones en las áreas de interés.

3. Etapa de los valores entre los 15 y 16 años. Se caracteriza por la introducción de la idea de servicio a la sociedad. Durante esta etapa surgen también nociones más claras acerca de los diferentes estilos de vida ofrecidos por las ocupaciones. Los estudiantes comienzan a desarrollar una perspectiva más amplia respecto al tiempo. Comienzan a pensar acerca de una carrera en términos de las actividades cotidianas.

4. Etapa de transición, Se presenta alrededor de los 17 y 18 años. El individuo comienza a enfrentarse a la necesidad de tomar decisiones inmediatas, concretas y realistas acerca de su futuro vocacional asumiendo la responsabilidad por las consecuencias de sus decisiones.

Período realista: Regularmente se presenta entre los 18 y 22 años. Se caracteriza por varias etapas:

a) Exploración: comienza con el ingreso a la universidad. La principal tarea es la selección de un campo que permita seguir dos o tres intereses.

b) Cristalización: en este momento, los estudiantes se

han llegado a involucrar de una manera más o menos profunda en un dominio específico. En presencia de las fechas definitivas e inminentes en las cuales deben tomarse decisiones, se vuelven firmes y aumenta el grado de compromiso hacia una elección.

Probablemente el estudio más relacionado con la --noción de Ginzberg acerca de la elección de las carreras es el que dirigieron O'Hara y Tiedeman (1959). Estos investigadores estuvieron interesados en estudiar la relación entre las aptitudes, los intereses, las clases sociales y los valores en el modelo de Ginzberg, lo mismo que el desarrollo de un autoconcepto vocacional.

Para este estudio fueron examinados cerca de 1000 -estudiantes de un colegio católico diurno de Boston. Se emplearon subpruebas de la Prueba de Aptitudes Diferenciales (PAD) y de las Escalas de Preferencia de Kuder. Concluyeron que no es ilógico inferir que ningún cambio ocurre a través del tiempo en la habilidad de los estudiantes para estimar sus clases sociales; sin embargo, las -correlaciones entre las otras variables (aptitudes, intereses, valores laborales) y la autoestimación reflejaron una alta congruencia que se incrementaba a través de la -educación media. También llegaron a la conclusión de que

sea cierto el punto de vista que ve la clarificación vocacional como un hecho evolutivo.

Ginzberg y sus colaboradores han perfeccionado la noción del desarrollo de las carreras que elabora el proceso de la evaluación vocacional como una conducta específica basada en el patrón del desarrollo del adolescente. Posteriormente han propuesto una serie de tareas sistemáticas y predecibles a las que se enfrenta la gente debido a los cambios -- que ocurren durante la adolescencia. Estas tareas culminan alrededor de los 20 años en una selección vocacional específica, cuya adecuación está relacionada con la de los logros de las diferentes tareas del desarrollo.

Teoría de Anne Roe (1957). Roe se adentró en el dominio relacionado con el desarrollo de las carreras, por medio de su investigación sobre los rasgos de personalidad de los artistas. Su teoría supone que cada individuo hereda una tendencia a gastar sus energías de una manera particular.

La teoría tiene dos niveles. El primero está for--

mulado en proporciones generales que en sí mismas son difíciles de probar empíricamente. Esta parte de la teoría establece el fundamento genético de que cada individuo -- sirve de base a sus habilidades y a sus intereses, los -- cuales a su vez, están relacionados con la elección vocacional.

El segundo nivel de la teoría está relacionado con la manera como el desarrollo de los patrones y la extensión de las necesidades básicas están afectados por las -- experiencias de la primera infancia.

La motivación depende mucho de la intensidad de -- las necesidades, lo cual a su vez es una función del grado de privación de un individuo combinando su estructura genética. El nivel de actividad vocacional (complejidad y responsabilidad) depende mucho de las diferencias genéticas entre las personas, lo cual provoca diferencias intelectuales y diferencias en la manera como intentan manipular varios aspectos de su ambiente. Así pues, de acuerdo con el sistema descrito por Roe, las personas en distintas ocupaciones reportan un desarrollo infantil en ambientes diferentes.

Las investigaciones de Roe estuvieron construidas

primeramente por una serie de estudios relacionados con las características de la personalidad, los antecedentes, las aptitudes y las habilidades intelectuales relativos a la elección vocacional. Los hallazgos de Roe la condujeron a concluir lo siguiente: que existen diferencias en las características de la personalidad de los hombres con distinta vocación: que los hombres con diferente vocación registraron diferencias infantiles cualitativamente distintas y que la mayor diferencia entre las orientaciones vocacionales está en la dimensión del interés hacia las personas.

En una reciente monografía (Roe y Siegelman, 1964); dicha investigadora y una colaboradora informaron sobre una tentativa por identificar el papel que desempeñan las necesidades en el desarrollo de los intereses y en la aclaración de la naturaleza de las experiencias de la infancia que influyen en los diferentes tipos de intereses que adquirieron los adultos. Las hipótesis generales que Roe y Siegelman investigaron estuvieron relacionadas con el efecto que las primeras experiencias personales ejercen sobre los patrones de intereses de los adultos. Dichas investigaciones formularon la hipótesis de que el grado de orientación de una persona adulta es una función de la extensión y la satisfacción de las primeras relacion

nes personales. Llegaron a la conclusión de que sus hallazgos corroboraban de manera general sus hipótesis más amplias, aún cuando los resultados manifestaban algunas sorpresas. Concluyeron que la cantidad de experiencias sociales tempranas parece estar relacionada con cierta cantidad de la orientación posterior de las personas. Además señalaron la importancia de ciertos factores en la elección de una vocación específica, tales como los antecedentes socioeconómicos del individuo, su educación y sus habilidades.

Sus conclusiones dejan a la teoría de la selección vocacional en un estado de confusión, ya que la sugerencia que aquellas hacen en el sentido que selección vocacional es en gran parte una función de factores al azar.

Teoría de D. Super, (1951). Super creyó que el trabajo de Ginzberg era bastante incompleto, uno de los temas que no tenía en cuenta era la existencia tan significativa de una serie de información sobre el desarrollo vocacional y educacional.

El marco de referencia de la teoría de Super se fundamenta en tres áreas psicológicas. La primera es el campo de la psicología diferencial. Concluyó que las per

sonas poseen la capacidad para desempeñarse exitosamente en una variedad de ocupaciones. Elaboró la noción del "factor característico" la idea de que las personas poseen una calificación diferente para las ocupaciones, y sugirió que los intereses y habilidades corresponden a ciertos patrones que están más de acuerdo con ciertas ocupaciones que requieren de habilidades e intereses -- que se relacionan con las características personales.

La segunda influencia psicológica en la teoría de Super es la del concepto de sí mismo. Definió que el concepto vocacional de sí mismo lo desarrolla el niño tomando como base las observaciones y las identificaciones que él tiene del adulto en el trabajo. La tercera influencia en la teoría de Super se refiere a la psicología evolutiva. Las etapas del desarrollo enunciadas por Böhler (1933) llevaron a Super a proponer que la forma de adaptarse de una persona a un período de su vida permite predecir la técnica con que ella se adaptará a las etapas siguientes.

Dos investigadores, Montesano y Geist (1964), compararon las selecciones ocupacionales de los estudiantes de noveno grado con los estudiantes del décimo segundo grado, empleando la posición de Super. Sometieron a --

prueba la hipótesis de que la decisión vocacional ocurre en un contexto evolutivo y que ese proceso de desarrollo vocacional es "ordenado y predecible". Pensaron que si la teoría evolutiva sobre la elección de carreras era -- válida, los adolescentes mayores deberían ser más reflexivos en las razones del porqué de su interés. Las respuestas de los adolescentes mayores indicaron que había una preocupación mayor por las oportunidades vocacionales, por la información sobre las carreras, por el valor social de una carrera determinada. Las respuestas de -- los adolescentes más jóvenes se basaban fundamentalmente en el simple deseo ("me gustaría") o en un identificado interés.

Teoría de J.L. Holland (1959); sostiene que dentro de -- la sociedad norteamericana existe un número finito de ambientes laborales. Estos ambientes son matrices (agricultores, conductores, etc.), intelectuales (químicos, -- biológicos), de apoyo (trabajadores sociales, maestros), de conformidad (contadores, cajeros), de persuasión (vendedores, políticos) y estéticos (músicos, artistas).

El tipo de jerarquía está representado por el -- ajuste individuo ante los seis ambientes ocupacionales. -- Los seis tipos de ajustes provenientes de la jerarquía --

evolutiva, representan los principales patrones y estilos de vida de las relaciones entre el individuo y su mundo.- La manera más típica que un individuo responde a su ambiente constituye, su orientación modal.

La orientación realista (motriz) se caracteriza -- por una conducta agresiva, por gran interés de las actividades que requieren coordinación motriz, habilidades y -- fuerza física. Las personas prefieren problemas "actua-- dos"; evitan tareas que implican habilidades verbales -- e interpersonales y buscan situaciones problemáticas con-- cretas y no abstractas.

En la orientación intelectual (intelectual) se encuentran las personas cuyas principales características -- son las de pensar. Prefieren evitar los contactos inter-- personales íntimos.

Las personas con orientación social (de apoyo) pa-- recen satisfacer sus necesidades de atención terapéutica por medio de una situación terapéutica o mediante una si-- tuación de enseñanza. Buscan situaciones interpersonales íntimas y son muy hábiles en ellas. Evitan situaciones -- en las que se les pueda comprometer en la solución de -- problemas intelectuales o en la utilización extensa de h

habilidades físicas.

El estilo convencional (de conformidad) se caracteriza por un gran interés en las normas y en las regulaciones, un gran autocontrol, la subordinación de las necesidades personales de una fuerte identificación con el poder y el status.

Las personas con orientación emprendedora (de persuasión) tienen una gran habilidad verbal que la utilizan para manipular y dominar a la gente. Se interesan por el poder y el status, como las personas convencionales, pero difieren de éstas en que no lo hacen por beneficiar a los demás.

Las personas de orientación artística (estética) - manifiestan una fuerte autoexpresión y se relacionan con otras personas indirectamente por medio de sus expresiones artísticas. Les agrada la organización y prefieren - las tareas que dan énfasis en las habilidades físicas o a las relaciones interpersonales. Son asociales, son más - femeninas que masculinas, manifiestan un autocontrol mínimo y expresan sus emociones más rápidamente que la mayoría de las personas.

En 1964, Holland hizo un artículo dando algunas -- afirmaciones explícitas respecto a las limitaciones de -- las prácticas en orientación vocacional. Es particularmente crítico en la relación con la rigidez de los orientadores vocacionales que utilizan las entrevistas como -- principal medio de lograr cambios con los estudiantes. Holland sostiene que de esa manera pocas personas pueden ser beneficiadas; aún más, quienes logran ser beneficiados socialmente son influidos de manera mínima por las cosas que el orientador les dice. Holland propone como alternativa la utilización de "especialistas y programadores ambientales" cuyas funciones no están definidas con claridad, pero quienes estarían generalmente comprometidos en idear técnicas por medio de las cuales los estudiantes -- podrían ser expuestos a experiencias ocupacionales reales y significativas, en vez de las entrevistas y los registros obsoletos de información ocupacional.

En función de las diversas teorías expuestas en el presente capítulo, se pudo observar que en la elección vocacional están involucrados varios aspectos, encontrándose entre ellos, los rasgos de personalidad así como -- los intereses de cada individuo, siendo ambos importantes para elegir una ocupación, la cual atrae a individuos -- que presentan rasgos de personalidad determinados o los --

va moldeando de acuerdo con sus requisitos a medida que se van identificando con su trabajo.

### 3. LOS INTERESES EN LA ELECCION VOCACIONAL

El problema de decidirse acerca de una vocación y prepararse para la misma, constituye una de las principales tareas de desarrollo.

El concepto del yo del individuo no incluye sólo un sentido de identidad personal y de valía, sino también de aspiración de logro y desarrollo. Dependiendo de si las aspiraciones de una persona son fáciles o difíciles de alcanzar en relación a sus capacidades ya sus oportunidades ambientales se dice que tiene un alto o bajo nivel de aspiración. (Coleman y Hammen, 1977).

El estudio de los intereses ha recibido su más fuerte impulso del Consejo Profesional y Educativo. El rendimiento es la resultante de la aptitud y el interés y aunque estas dos variables están positivamente correlacionadas, el alto nivel de una no implica necesariamente un estado superior de la otra. Un individuo puede tener la aptitud suficiente para alcanzar el éxito en un tipo determinado de actividad sin el correspondiente interés; o puede interesarse por un trabajo para el que le faltan aptitudes correspondientes. La medida de los dos tipos de variables permitirá así, una predicción más efectiva del

rendimiento de lo que sería posible partiendo sólo de una u otra. (Annastasi, 1974).

Partiendo del concepto de que interés es la inclinación hacia determinadas tareas o actividades, en 1948 - Kuder clasificó los intereses de la siguiente manera:

a) Trabajo al aire libre: Interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, criar animales, pescar, proteger bosques como el Ingeniero Agrónomo Forestal.

b) Mecánico: Interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería, de construcción e ingeniería.

c) Cálculo: Interés en el trabajo con números, trabajo de Calculista, Contador, etc.

d) Científico: Interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolver problemas, como el Químico, Biólogo, Sociólogo, Psicólogo, Médico, Ingeniero, Dietista.

e) Persuasivo: Interés para tratar de convencer a las --

personas según ciertos propósitos; actividades de Político, Abogado, Radio Locutor, Agentes de Ventas, Jefe de -- Oficina, Ministro de algún Culto, Psicólogo, etc.

f) Artístico-Plástico: Interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la creación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

g) Literario: Interés por escribir y leer. Como el Periodista, Novelista, Editor, Maestro, etc.

h) Musical: Interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales, cantar; Instrumentistas, Cantante, Compositor, Músico, etc.

i) Servicio Social: Interés por servir a la gente; Trabajador Social, Enfermera, Orientador, Médico, Maestro, Psicólogo, etc.

j) Oficina: Interés por el trabajo de oficina que requiere exactitud y precisión, ordenar documentos y atender - otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo: Secretario, Tenedor de libros, Archivista, Estadístico, etc.

En base a esta clasificación de intereses, Kuder - propuso un test de medición de los mismos con 20 escalas de interés más una para registrar descuido, equivocación y la elección de respuestas socialmente aceptables pero - improbables. Los elementos del así llamado Kuder-Voca-- cional son del tipo de terna de elección forzada, es decir, sobre cada una de las tres actividades consideradas, hay que señalar las que se estiman como más desagradables y como más agradables. Dicho instrumento para medir inte-- reses es el que se eligió para la presente investigación, del cual se hablará más ampliamente en este capítulo.

Durnhall, en 1954, estudió la simulación de puntuaciones y encontró que en el caso del Kuder, era muy posible debido a la naturaleza más obvia de sus elementos. -- (Durnhall, 1954; citado en Annastasi, 1974).

En 1962, Super definió la motivación como interés, es decir, a mayor interés, mayor motivación por la actividad, sin embargo; el interés por sí solo no engendra satisfacción, ya que puede influir la búsqueda de status, - necesidad monetaria, etc. Realizó una clasificación en - cuanto al papel de los intereses en el desarrollo vocacio-- nal de la siguiente manera:

a) Intereses expresados: Son expresiones o profesiones - de intereses específicos, son preferencias. La expresión de las preferencias vocacionales empieza a partir de la - adolescencia media. Las personas que han mantenido sus -- preferencias constantes desde la infancia o durante un pe- ríodo largo, han demostrado ser más estables en su ocupa- ción.

b) Intereses manifiestos: Son expresados por acciones, o sea, por la participación en actividades. Este interés - cambia con la edad y generalmente es con el fin de rela- cionarse, pertenecer a un grupo, etc. Resumiendo, es un interés temporal determinado por la edad.

c) Intereses inventariados: Son estimaciones basadas en respuestas o preguntas concernientes a agrados y desagra- dos, o preferencias ante un grupo de actividades; podría entonces decirse que las preferencias varían pero los inte- reses inventariados permanecen relativamente estables.

Así mismo, Super clasifica los intereses como:

a) Interés científico: Es el deseo de entender el "por - qué" y el "cómo" de procesos biológicos y agregar conoci- mientos en este campo, así como ponerlos en práctica: Mé- dico, Psicólogo, Químico, Físico e Ingeniero.

b) Interés técnico y material: Es la aplicación del interés científico en cuanto a su contenido más no en cuanto a su teoría: Piloto, Aviador, Granjeros, Guardabosques.

c) Interés humanístico o por el bienestar social: Se entiende por interés humanístico, el trabajo indirecto con personas o grupos, es decir, abstracciones elaboradas sobre los mismos y el interés por el trabajo social implica la relación directa con personas y grupos, maestros de ciencias sociales y administradores educacionales.

d) Interés por el sistema y por el detalle comercial: Es el trabajo ordenado y claro en donde se guardan registros y se establecen y aplican reglas: Administrador, Oficinista, Agente de Ventas y Compras.

e) Interés por los contactos comerciales: Es aquél relacionado con el trato con gente para interés propio o para la empresa propia: Vendedor, Promotores, Gerente Administrativo.

f) Interés literario: Es el interés en el uso de la palabra para la expresión de ideas o influencias de los demás: Abogado, Escritor, Periodista.

g) Interés artístico y musical: Implica la expresión: -  
Músico, Maestro de música, Artista y Maestro de Arte.

Strong (1966), demostró que las ocupaciones se --  
pueden clasificar en función de los intereses que caracte-  
rizan a las personas que las desempeñan. Su clasificación  
empírica de ocupaciones a partir de los intereses es la si-  
guiente (exceptuando aquéllas que no encajan en ningún --  
grupo):

- Ocupaciones de las ciencias biológicas
- Ocupaciones de las ciencias físicas
- Ocupaciones técnicas por debajo del nivel profesio-  
nal
- Ocupaciones de carácter social y benéfico
- Ocupaciones comerciales de detalle
- Ocupaciones comerciales de contacto
- Ocupaciones de carácter literario y legal

Los estudios de seguimiento aplicados veinte años  
después de haberse aplicado por primera vez la prueba de  
Strong, indican con claridad que las oportunidades de --  
éxito de una persona están definitivamente relacionadas --  
con su pauta de interés. Strong (1955); ha demostrado  
que las pruebas de interés manifestadas en la Universi--

dad, tienen alto valor predictivo respecto a la futura ocupación; por ejemplo, si en 1960 un estudiante obtiene MB en la escala de ingeniería, tiene 83 oportunidades contra 17 de volverse ingeniero en 1978.

Finalmente London (1973), concluyó que los intereses "se adquieren o desarrollan por la participación de actividades conmensuradas con la actividad del individuo - y en las que pueda obtener logro y satisfacción personal".

Tomando en cuenta la importancia que ejercen los intereses en la elección vocacional, se puede suponer que un individuo que tiene un patrón de preferencias y desagrados similares a los detectados en un grupo u ocupación dada, tiene una alta probabilidad de encontrar el tipo de actividad deseada y, por supuesto, probar posteriormente que tiene las aptitudes requeridas.

#### 4. INSTRUMENTOS DE EVALUACION

Existen varios métodos para evaluar tanto la personalidad como los intereses de un individuo.

En el caso de la personalidad se observan desde -- simples métodos de evaluación informal, como las características físicas de los hábitos orales, la edad, raza, se xo, clase social y ocupación; los cuales son tomados comúnmente como estereotipos para evaluar la personalidad.

Existe cierto valor predictivo en saber los grupos dentro de los cuales se puede categorizar a una persona. Sin embargo, estas variables por sí solas son predictores inadecuados de la personalidad de un individuo porque ignoran la amplitud de las diferencias individuales en cada grupo y tienden a oscurecer la superposición de características de las personas de diferentes grupos.

Se encuentran también los métodos formales, los cuales han sido desarrollados y usados por los psicólogos, los más comúnmente utilizados son:

a) Entrevista: Es un método muy flexible para obtener información, para explorar puntos de interés y significa-

dos. Además, el entrevistador observa no solamente las respuestas verbales del individuo, sino también sus demás reacciones. No obstante, presenta desventajas como el hecho de que depende de la voluntad del entrevistado, para ser interrogado, así como de que su memoria es vulnerable a la interferencia y el olvido. Por otra parte, la manera en la cual las personas contestan las preguntas, depende de las características tanto del entrevistador como del entrevistado. Uno de los problemas con la entrevista informal es que no existe una situación estándar con la cual comparar a los entrevistados. La entrevista informal no ha sido un buen pronosticador de resultados específicos (Mc. Keachie y Doyle, 1973).

b) Escalas de apreciación: Están constituidas de manera que permiten a alguien que conoce a la persona que está evaluando y que ha observado su comportamiento en muchas situaciones, clasificarla en varias características de su personalidad. Sin embargo, uno de los mayores problemas al usar tales escalas es el efecto del halo, que se refiere a la tendencia del observador a permitir que su juicio sobre un número de características específicas sea afectado por su simpatía o antipatía general hacia la persona o por su impresión sobre algunas características dominantes. Se puede salvar parcialmente esta dificultad pregun

tando a varios observadores, es decir, teniendo confiabilidad interobservador.

c) Cuestionarios de personalidad: Son instrumentos de evaluación de la personalidad, usados frecuentemente, en los que el sujeto responde preguntas sobre sí mismo, marcando por lo general la opción adecuada. Pueden ser considerados como una técnica para obtener muestras de la conducta verbal en respuesta a estímulos verbales estándar.

Una gran cantidad de pruebas de personalidad han sido construidas y validadas sobre la base de diferentes criterios.

En algunos de estos cuestionarios se han usado criterios empíricos que conducen a validez predictiva y concurrente como el Inventario de Minessota (MMPI); otros han usado criterios estadísticos que conducen a validez factorial, como la Escala de 16 factores de Personalidad de Cattell (16 P.F.); y otros más han usado criterios teóricos que conducen a validez de constructo, como el Inventario de Preferencias Personales de Edwards.

El uso de estos cuestionarios presenta un número -

de ventajas: son fáciles de administrar y se les puede calificar objetivamente. Estas categorías objetivas de la puntuación dan resultados que permiten el establecimiento de normas de prueba y la comparación de individuos y de grupos.

Sin embargo, uno de los problemas de interpretar las respuestas, de una persona a un cuestionario, es la tendencia de algunos sujetos a estar de acuerdo (o en de acuerdo) con cualquier opinión o declaración sin mirar su contenido. (Mc Kenzie y Doyle, 1973), así como el -- que la puntuación de una persona en una prueba depende de su voluntad de decir la verdad sobre sí mismo.

d) Medidas proyectivas: Se basan en el principio de que el individuo revelará sus características y sentimientos más profundos cuando su comportamiento esté lo menos restringido posible.

En la mayoría de las pruebas proyectivas, los estímulos que se usan son ambiguos y los sujetos deben dar - descripciones que incluyen respuestas variadas.

Una de las medidas proyectivas de personalidad -- más ampliamente utilizada es la prueba de Roschach; sin

embargo, no existen normas estadísticas para esta prueba y los intentos de validación han tenido poco éxito. (Mc Keachie y Doyle, 1973).

Otra medida proyectiva utilizada frecuentemente es el Test de Apreciación Temática (TAT), que aunque muestra evidencia en cuanto a su confiabilidad, presenta poca evidencia en cuanto a su validez (Mc. Keachie y Doyle, 1973).

En cuanto a los métodos para evaluar a los intereses, se encuentra que aún cuando el estudio de los intereses está limitado a los intereses inventariados existen diferencias entre los métodos de medición; cada método implica suposiciones respecto a la naturaleza de los intereses. Existen tres métodos distintos para su medición: el empírico, el racional y analítico de factores.

#### 1. El método empírico:

Este método está mejor ilustrado en el trabajo de E.K. Strong, Jr., 1943; Strong, E.K., 1955, Strong principió con la suposición de que los individuos a quienes gusta o tienen aversión por las mismas cosas elegirán actividades de la misma clase.

Strong principió su trabajo sobre los intereses en el Instituto Carnegie de Tecnología en Pittsburgh. Formuló un Inventario llamado Strong Vocational Interest -- Blank (SVIB) (hoja de intereses profesionales) el cual -- fue publicado por él en 1927; ha sido ampliamente revisado por algunos de sus discípulos los cuales introdujeron dos innovaciones de procedimientos principales. En primer lugar, los elementos trataban de las preferencias o aversiones del sujeto para una gran variedad de actividades específicas, objetos o tipos de personas que se encuentran comúnmente en la vida diaria. En segundo lugar, las respuestas se pusieron en clave, de forma empírica, para las diferentes ocupaciones. Se observó que las personas empleadas en aquellas ocupaciones distintas se caracterizaban por intereses comunes que las diferenciaban de las personas que tenían otras ocupaciones.

## 2. El método racional:

El método racional para la medición de los intereses principia con suposiciones respecto a la naturaleza de los intereses y respecto a la existencia de cierta clase de intereses.

El método racional tiene la ventaja de asegurar --

una interpretación teórica significativa de cualquier resultado que arroje el test G.F. Kuder, 1963 "hipotetizó" la existencia de factores de interés y luego formó un inventario para medir estos factores supuestos.

Al igual que Strong, Kuder principió con una lista de actividades que estaban lógicamente relacionadas con los factores de interés. Los individuos contestaban a este inventario y usando técnicas estadísticas que subrayaban el análisis de la consistencia interna, Kuder depuró y refinó las escalas. El resultado fue un inventario basado en una formulación teórica de la estructura de los intereses. Esta medida, la Kuder Vocational Preference Record Form C (Forma C de Registro de Preferencias vocacionales de Kuder), ha sido ampliamente usada y ha resultado útil para la comprensión de los intereses. En los últimos años, ha sido complementada relacionando las puntuaciones en esta medida a las ocupaciones reales.

Tres subsecuentes instrumentos de Kuder se han desarrollado así, construyéndose en parte sobre los trabajos de la forma C. la forma D de Kuder Occupational, empleó -- los mismos elementos e introdujo un sistema de puntuación orientado empíricamente las respuestas individuales eran comparadas con las de los grupos ocupacionales, y la pun

tuación de una persona refleja la similitud entre sus - respuestas y las de individuos en un determinado grupo - ocupacional. Una forma posterior de este inventario, es el Kuder Occupational Interest Survey Form DD (Estudio - de Intereses Ocupacionales de Kuder Forma DD) que introduce un nuevo método de puntuación, eliminando a los hombres en el grupo general. El Kuder General Interest Survey Form E, tiene puntuación para diez tipos de intereses. La efectividad de estos instrumentos estará determinada por su relación con las verdaderas elecciones de - ocupaciones y con el desempeño de los hombres en tales - ocupaciones.

### 1. El método analítico de factores.

Este método para la medición de los intereses está basado en la suposición de que se puede determinar mejor la estructura de los intereses por la relación encontrada en varias medidas de intereses. El método analítico de - factores más completo fue tomado por J.P. Guilford y colaboradores, 1964.

Creyendo que las medidas anteriores no habían tomado en cuenta en forma adecuada la motivación, Guilford - predijo los factores de interes de importancia incluyendo la motivación.

Tomando en consideración los puntos señalados anteriormente así como la viabilidad de la aplicación de cada uno de los métodos de evaluación se considera que tanto la aproximación factorial para la medición de personalidad, como el método racional para la medición de los intereses, presentan una serie de ventajas en relación a la presente investigación, por lo que el 16 P.F. y Kuder Vocacional fueron los instrumentos de evaluación utilizados.

La información de los puntajes obtenidos por los estudiantes en las pruebas 16P.F. y Kuder fue obtenida en los archivos de estudiantes de la Universidad Anáhuac; los expedientes incluían los resultados de dichas pruebas aplicadas por el Departamento de Orientación Vocacional a cada sujeto a su ingreso. (Los instrumentos de evaluación se incluyen en el apéndice A y B).

Los instrumentos de evaluación son respectivamente:

1.16 P.F. El cuestionario de Personalidad 16 P.F. de Cattell, (1968) es un cuestionario diseñado para medir las dimensiones normales de la personalidad.

La prueba proporciona 16 índices básicos del funcionamiento de la personalidad, tales como reserva vs calidez e inestabilidad emocional vs fuerza del ego (Karson y O'Dell, 1976).

Fue diseñado para usarse con individuos mayores de 16 años.

El 16 P.F. está dividido en 6 formas, y esta división tiene los siguientes objetivos:

a) Proporcionar formas equivalentes (A y B, C y D, E y F) cuando sea necesario aplicar test-retest a la misma persona después de un pequeño intervalo de tiempo.

b) Proporcionar formas adaptadas para el nivel y estilo de lectura de sujetos de diferentes antecedentes socioeducacionales. Los niveles bajos corresponden a las formas E y F, mientras que los más altos corresponden a las formas A y B.

c) Seguir el principio de extensión para que diferentes combinaciones de formas puedan ser elegidas y utilizadas en cualquier situación de prueba.

El apéndice A, presenta las 16 dimensiones de personalidad medidas por el 16 P.F., utilizándose dos de sus formas (A y B) en esta investigación.

La forma A es la versión estándar para adultos, -- mientras que la B es la forma alternativa de la forma A. Frecuentemente se utilizan las formas A y B en la aplicación para incrementar la validez y confiabilidad en los puntajes de la prueba. Tanto la forma A como la B contienen 187 ítems que incluyen de 10 a 13 ítems por escala. -- Cada ítem permite respuestas a lo largo de una escala de tres puntos. La categoría de la respuesta varía en relación al "estén" (puntaje estándar) del ítem.

Los puntajes de 16 P.F. se convierten en puntajes estándar por medio de las plantillas elaboradas por el autor de la prueba. Los puntajes estándar o "estenes" tienen una medida de 5.5, una desviación estándar de 2 y un rango de 1 a 10. Los estenes 5 ó 6 se consideran promedios, un estén de 4 ó 7 se consideraría como ligeramente desviado de la norma: 2,3,8 y 9 muestran una seria desviación mientras que los estenes 1 y 10 son extremos y poco comunes (Karson y O'Dell, 1968).

2. Escala de Preferencias Vocacionales, Kuder. -- La escala de preferencias de Kuder es uno de los inventa-

rios elaborados por este autor (Kuder, 1948). Puede ser aplicado a sujetos que tengan desde 15 años de edad. Está constituido por 168 ítems distribuidos en triadas, es decir, en cada respuesta se debe decir cuál de los 3 ítems agrada más y cuál menos.

El test proporciona diez escalas de interés más una de verificación para registrar el descuido y el fallo al seguir las instrucciones. Las escalas de interés incluyen: exterior (agrícola-naturalista), mecánico, de cálculo, científico, persuasivo, artístico, literario, musical, de servicio social y de oficina.

La prueba original utiliza los rangos percentilares como unidad psicométrica de calificación para cada una de las áreas. El perfil se analiza con la intención de determinar en cuál de las áreas los intereses y preferencias del sujeto presentan cargas significativas.

Se dan normas de sexo separadas para grupos de segunda enseñanza, universitarios y adultos. Las puntuaciones totales en las diez áreas de interés se presentan en una gráfica percentil normal (ver apéndice B).

Ventajas, Desventajas, Confiabilidad y Validez de los instrumentos de evaluación.

a) CUESTIONARIO DE PERSONALIDAD 16 P.F.: La primera propiedad importante de esta prueba es la forma poco usual de proporcionar una visión global de las dimensiones de la -- personalidad.

Una segunda propiedad es la orientación de las escalas a una medida funcional, es decir, las escalas no se -- presentan en términos subjetivos o conceptos a priori, sino que están dirigidas a estructura de la personalidad naturales, previamente localizadas, que se relacionan con la manera en cómo la personalidad se desarrolla.

En tercer lugar, dado que maneja conceptos básicos de personalidad, las medidas son altamente relacionables, tanto con cuerpos de conocimiento organizado e integrado -- como a nivel práctico en la clínica, industria, educación y campos básicos de investigación.

Lo principal de la prueba, que la distingue de -- otros cuestionarios para adultos es que está firmemente -- basada en el concepto global de personalidad, y posee validez concreta establecida en relación a numerosos criterios clínicos, educativos, industriales y sociales.

Un punto importante que merece ser mencionado es que se ha encontrado una estabilidad transcultural donde se ponen en evidencia los patrones básicos de la estructura de la personalidad en diferentes culturas. Así, existen estandarizaciones efectivas del 16 P.F. en por lo menos 15 países.

La administración del 16 P.F. proporciona una calificación de rasgos fundamentales en cada uno de los 16 factores. El perfil resultante se puede utilizar para -- realizar un número casi infinito de predicciones conductuales específicas. Sin embargo, es necesario tomar en cuenta otros rasgos fundamentales como la motivación, la habilidad y las condiciones futuras para poder predecir la conducta en forma más precisa y confiable.

Además cabe mencionar que los reactivos en sus -- formas finales son los sobrevivientes de varios miles de reactivos probados originalmente, y son aquellos que continúan teniendo una validez significativa comparados con los factores después de 10 análisis factoriales sucesivos (Cattell, 1973) en muestras diferentes.

Esos análisis han confirmado tanto la existencia -- como la estructura natural de los 16 factores y los reac-

tivos del cuestionario, en su correlación con los factores en diferentes muestras de población adulta.

Se considera que la validez de la prueba misma es un concepto ("o construcción") de validez. Es decir, las preguntas del cuestionario (o reactivos), como se señaló antes, se escogieron como medidas válidas de los factores de la personalidad, tal como se presentaron esos factores en el análisis de investigación, este concepto de validez de las escalas puede evaluarse directamente correlacionando la puntuación de la escala con el factor puro que está diseñado para medir. (La tabla 49 muestra esos valores del concepto de validez para pruebas individuales y para varias combinaciones de las formas). Como sucede -- con la consistencia es evidente que un incremento total -- sustancial en la validez es posible usando más de una forma de la prueba aún cuando para las escalas relativamente cortas de 6 reactivos de las formas C y D los coeficientes de validez son excepcionalmente altos. La validez de concepto puede también evaluarse indirectamente, determinando que también concuerdan las correlaciones de las escalas de la prueba. Con una muestra representativa de diversas variables psicológicas con aquellas que se espera tenga el criterio conceptual (factor puro). La tabla 50, presenta esos valores del concepto evaluados indirectamente (Formas A+B+C+D).

Se podrá observar que las estimaciones directas - e indirectas de validez están muy de acuerdo. Ambas -- aproximaciones colocan por ejemplo, A y F entre los más altos y M, N, U y Q<sub>1</sub> entre los más bajos. La validez -- concreta, directa de las escalas (ejemplo: su correlación con criterios externos, específicos) no puede presentarse tan claramente como fue hecho anteriormente con el concepto de validez.

Esto es simplemente porque es muy grande el número de criterios externos con los que se ha comparado el - 16 P.F.

#### CONCEPTO DIRECTO DE VALIDEZ

Tabla # 49

#### F A C T O R E S

Forma	N	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
A+B	958	86	53	77	71	88	77	94	80	67	71	64	86	68	80	80	68
C+D	794	87	91	63	82	90	54	90	45	65	85	74	71	68	82	70	80
A	958	79	35	70	63	83	67	92	70	49	44	41	71	62	70	68	57
B	958	78	44	66	64	79	69	87	75	63	73	60	81	51	70	69	59

Nota: Se omitieron los puntos decimales.

CONCEPTO INDIRECTO DE VALIDEZ

(Basado en formas A,B,G,D)

Tabla # 50

FACTORES

A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
96	95	95	91	96	94	95	96	91	74	63	84	83	90	93	93

Nota: Basado en 606 hombres y mujeres.

Se omitieron los puntos decimales.

Es necesario señalar que aún cuando la prueba demuestra ser un instrumento válido para evaluar la personalidad, los ítems que constituyen cada factor, no se correlacionan significativamente entre ellos, es decir, no poseen homogeneidad significativa, lo cual nos lleva a dudar de su confiabilidad.

Por último, se debe tomar en cuenta que como cualquier otro instrumento psicométrico, presenta limitaciones para la obtención de una medida precisa de las características propias de un sujeto.

b) ESCALA DE PREFERENCIAS VOCACIONALES DE KUDER. Esta escala cubre un rango de actividades muy amplio y su calificación produce un perfil que representa 10 áreas: mecánica

científica, persuasiva, artística, literaria, musical, de servicio social, de oficina, trabajo al aire libre y de computación o cálculo numérico. Un individuo que tiene un patrón de preferencias y desagradados similares a los detectados en un grupo u ocupación dada, tiene una alta posibilidad de encontrar el tipo de actividad deseada y, por supuesto, probar posteriormente que tiene las aptitudes requeridas.

Intenta detectar aspectos importantes de intereses vocacionales en un amplio rango de ocupaciones.

Parece haber estabilidad de intereses después de que se ha obtenido el título profesional.

Por otro lado, la investigación de las áreas no determina que el sujeto sea canalizado a sus preferencias por alguna ocupación específica detectada por el instrumento.

No es un test de aptitudes, sólo indica la extensión en que se expresan intereses y preferencias por quienes son sometidos a ese tipo de examen y que tienen empeño en el éxito dentro de sus áreas específicas ocupacionales.

Estudios han demostrado, sobre todo en niveles de estudios profesionales, que ocurren cambios en intereses y preferencias durante los años de pregrado. (Morales, - 1976).

La confiabilidad de las escalas de Kuder, determinadas por la técnica de Kuder Richardson, se agrupan alrededor de 0.90. La estabilidad, tras intervalos de un año o menos, también parece satisfactoria. Existe escasa información para períodos más largos. Algunos resultados sugieren que, especialmente en el caso de los estudiantes de segunda enseñanza, los cambios en las áreas de interés altas y bajas son relativamente frecuentes cuando los retest se efectúan con intervalos de varios años. (Rosenberg, 1953).

La investigación de la validez con este inventario ha sido llevada a cabo principalmente por comparación con un criterio de satisfacción en el empleo. En el estudio longitudinal más completo, a 1164 estudiantes que habían realizado el Kuder Preference Record-Vocational en la enseñanza media se les dió de 7 a 10 años más tarde un cuestionario de satisfacción en el empleo. En aquel momento, 728 se encontraban ocupados en un trabajo clasificado como conforme con sus modelos originales de intereses y 436

estaban empleados en un trabajo clasificado como disconforme con estos esquemas. El porcentaje de trabajadores satisfechos en el grupo conforme fue de 62, y sólo de 34 en el grupo disconforme; el porcentaje de trabajadores insatisfechos, por otra parte, fue de 8 en el grupo conforme y de 25 en el grupo disconforme. (Kuder, 1964).

Así pues, se puede decir en base a las investigaciones realizadas, que la prueba de Kuder, posee cierto grado de validez y confiabilidad por lo que toca a pronosticar la elección de ocupación.

### C A P I T U L O   I I I

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS

Como se vió anteriormente, dos variables fundamentales, posibles predictores de éxito profesional (entendiendo como el hecho de terminar una carrera, recibirse y trabajar), son los intereses y los factores de personalidad.

La revisión de estas dos variables llevó a plantear la presente investigación como un estudio correlacional de dichas variables en la población de estudiantes universitarios que actualmente se encuentran cursando respectivamente el 4° y 6° semestros de las diversas carreras seleccionadas, de una universidad privada; con el fin de obtener la relación existente entre ambas variables en cada carrera, lo cual se realizó por medio de dos instrumentos de --evaluación. El 16 P.F. y el Kuder, relacionando de esta manera cada factor del 16 P.F. con cada escala del Kuder.

Se espera encontrar correlaciones entre los grupos, tanto a nivel de intereses y factores de personalidad, así como diferencias significativas entre estas dos variables.

No se proponen hipótesis específicas debido a la na

turalidad de las variables que se tomaron en cuenta y a la falta de fundamentos empíricos en estas áreas que permitan apoyar directamente la presente investigación.

Uno de los motivos que influyen en las autoras para realizar este trabajo, fue la falta de investigaciones empíricas sobre este tema ya que a pesar de ser tan amplio, la información existente se queda a nivel teórico.

Otro de los motivos que llevaron a las personas -- que escriben la presente tesis a su realización, es el de comprobar la validez de los instrumentos para predecir el perfil de intereses y personalidad en las diferentes carreras así como el de observar su consistencia a través de generaciones; con el fin de lograr un mejor servicio de orientación vocacional a los alumnos que solicitan ingreso.

Estos motivos a su vez surgieron por la inclinación que sienten los suscritos hacia el área de Orientación Vocacional la cual se considera de suma importancia para el éxito personal y profesional.

VARIABLES

A continuación se describirán las variables empleadas en el presente estudio, las cuales fueron mencionadas anteriormente; éstas son:

Sociabilidad - Soliloquia

Alta capacidad mental escolar - Baja capacidad mental escolar.

Fuerza superior del Yo - Debilidad del Yo

Dominancia - Sumisión

Impetuosidad - Retraimiento

Superego fuerte - Superego débil

Audacia - Timidez

Sensibilidad emocional - Severidad

## PERSONALIDAD

Desconfianza - Confianza

Subjetividad - Objetividad

Astucia - Ingenuidad

Propensión a la culpabilidad - Adecuación Serena.

Radicalismo - Conservadurismo

Autosuficiencia - Dependencia grupal

Control - Indiferencia

Tensión - Tranquilidad

## INTERESES

Trabajo al aire libre

Mecánico

Cónculo

Científico

Persuasivo

Artístico - Plástico

Literario

Musical

Servicio Social

Oficina

SUJETOS

Para la realización del presente estudio fue permitida la entrada al archivo ubicado en el edificio de rectoría en donde fueron elegidos algunos de los expedientes de los aspirantes aceptados para ingresar a la Universidad -- Anáhuac cuyas edades fluctuaban entre 17 - 19 años de sexo femenino y masculino. Primeramente se solicitaron los ligados de los aspirantes tomando 50 expedientes al azar de las carreras de Diseños, Psicología, Administración y Ciencias de la Comunicación Social; teniendo que elegir únicamente 26 expedientes de aspirantes de las carreras de Ingeniería y Medicina, no pudiendo completar la muestra por -- falta de expedientes en el archivo. Haciendo un total de 252 expedientes de aspirantes elegidos, los cuales solicitaron ingreso a las diferentes carreras durante los años -- escolares 1983, 1984 y que actualmente cursan cuarto y sexto semestre de dichas carreras, correspondientes a las generaciones 1983-1987 y 1984-1988 respectivamente. Una vez seleccionados los nombres de los aspirantes, se analizaron los expedientes de cada uno de ellos. Se extrajeron los -- resultados correspondientes a las pruebas de Intereses de Kuder y Personalidad del cuestionario de Personalidad -- 16 P.F. aplicados por el departamento de Orientación Vocacional a cada aspirante a su ingreso.

Esta selección fue hecha con el fin de asegurar - que, efectivamente, la muestra fuese representativa de la carrera en particular, pareciendo menos probable que los aspirantes modificaran su decisión de carrera en una etapa intermedia y avanzada de sus estudios y con ello poder nos formar una idea clara y confiable de los factores de personalidad e intereses del aspirante que lo motivan a elegir determinada carrera.

## INSTRUMENTOS

Para la descripción de las características de las variables psicológicas, se utilizaron dos instrumentos - de evaluación respectivamente: Cuestionario de Personalidad 16 P.F. (Cattell, 1968) y Escala de Preferencias Vocacionales de Kuder (1948).

Ambos instrumentos de evaluación fueron descritos ampliamente en el capítulo II, pág. 78-97.

## ANÁLISIS ESTADÍSTICO

A continuación se hará una breve descripción de los métodos estadísticos empleados para analizar los datos obtenidos en la presente investigación.

### Análisis de Varianza

Es un método utilizado para identificar, clasificar y probar varianzas estadísticas significativas que proceden de diferentes fuentes de variación.

Es decir, parte a error y parte a otras causas. La tarea del análisis de varianza es trabajar con estas diferentes variancias y fuentes de variancias (Fisher, 1950).

Nos va a servir para obtener las medias de cada escala o factor en los diferentes grupos y de esta manera poder compararlos entre sí.

$$x^2 = \sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{N}$$

### Correlación de Spearman

De todas las estadísticas basadas en rangos, el coeficiente de correlación de rango de Spearman fue la

primera que se desarrolló y es quizá el mejor conocido - actualmente. Es una medida de asociación que requiere - que ambas variables sean medidas por lo menos en una es- cala ordinal de manera que los objetos o individuos en - estudio puedan colocarse en dos series ordenadas.

Nos va a servir para relacionar cada escala del - Kuder con cada factor del 16 P.F. en cada una de las di- ferentes carreras.

$$rs = 1 - \frac{6 \sum D^2}{N}$$

#### Prueba t

Es una fracción en la que una estadística es divi- dida entre su error estándar. Esto es, se trata de una - desviación dividida por una desviación típica; la dife- rencia de media es la desviación, y el error típico de - la diferencia de las medias es la desviación típica.

Nos va a servir para ver si existen diferencias -- significativas entre grupos.

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{SD\bar{X}}$$

CAPITULO IV  
RESULTADOS Y CONCLUSIONES

ANALISIS DE VARIANZA

A continuación se presentará un análisis de los resultados obtenidos en la presente investigación. Este método estadístico fue empleado para obtener las medias de cada escala del Kuder y cada factor del 16 P.F. en los diferentes grupos. Obteniendo a su vez los perfiles de personalidad e intereses de las diferentes carreras seleccionadas.

Dichos perfiles fueron comparados con los obtenidos en una investigación realizada en la Universidad Anáhuac - por Brown y Wolf, (1983) con el fin de observar si los intereses y la personalidad de los alumnos en las 6 carreras seleccionadas permanecían constantes a través de generaciones.

En base a datos obtenidos en la prueba de Intereses Vocacionales de Kuder, se observan algunas discrepancias - en cuanto a los intereses de las diferentes carreras seleccionadas así como en la comparación realizada entre dichos

resultados con los obtenidos en la investigación anterior realizada por Brown y Wolf en 1983. Lo cual se puede observar en las tablas 27 y 28.

Con el fin de poder comparar dichos resultados con los obtenidos en la investigación anterior; se han clasificado a las 6 carreras seleccionadas como sigue:

Carrera Administrativa: Administración de Empresas  
Area Humanística: Psicología, Comunicación, Medicina.  
Carreras de: Diseños e Ingeniería.

Para la carrera administrativa se encontró un nivel medio alto en el interés de oficina. lo cual corrobora los resultados obtenidos en la tesis de Brown y Wolf, 1983; encontrándose diferencia en el nivel de interés persuasivo, el cual se observa en dicha investigación en un nivel medio bajo, habiendo aparecido en la investigación de Brown y Wolf en un nivel medio alto.

Así mismo, en la carrera de Administración se observa que los intereses artístico plástico, literario y musical, se encuentran en un nivel inferior.

En resumen, y corroborando un tanto la investiga--

ción anterior, se puede decir, que el interés básico para la carrera de Administración es el trabajo de oficina.

Con respecto al área Humanista, se observa un interés de Servicio Social medio alto para Medicina y Psicología, observándose en la investigación anterior que Medicina es la única en la que el interés por el Servicio Social es superior, apareciendo igual que en la presente investigación Psicología en un nivel promedio alto.

Por otro lado, Medicina es la única que presenta un nivel de interés científico medio alto.

Comparando los resultados obtenidos con los de la investigación pasada, se observa en ésta que las carreras de Psicología y Comunicación presentan el interés Literario Persuasivo en un nivel promedio alto respectivamente, sin embargo en la presente investigación el interés Persuasivo aparece promedio bajo en todas las carreras del área Humanista y el Literario en un nivel inferior al término medio con excepción de la carrera de Comunicación, en la que el interés Literario aparece como promedio bajo.

En base a los resultados obtenidos en la presente

Investigación y corroborando algunos de los resultados de la investigación anterior, se puede concluir que uno de los intereses principales para dicha área son: Científico y Servicio Social.

En las carreras de Diseños e Ingeniería, se encontró igual que en la investigación anterior un interés Mecánico alto en Ingeniería, difiriendo en las carreras de Diseños en las que el interés Mecánico fue superior en la investigación anterior, y, en la presente el interés Mecánico en esta carrera resultó en un término medio bajo.

Así mismo, haciendo una comparación con la otra -- investigación, se observa en ésta que el interés por el cálculo en la carrera de Ingeniería fue término medio alto, mientras que en el resto, en donde los números no juegan un papel tan importante, el nivel fue promedio; a diferencia, en la presente investigación para la carrera de Ingeniería el interés por el cálculo obtuvo un nivel promedio bajo, observándose un interés literario y musical inferior, lo cual resulta lógico ya que en dichos intereses, los números no juegan un papel tan importante para dichas carreras.

Analizando los resultados se observa al igual que

en la investigación anterior un interés persuasivo promedio bajo en ambas carreras de Diseños, siendo que en las carreras es importante ejercer persuasión en las personas para lograr la aceptación en los proyectos; así mismo, en la presente investigación se encontró en ambas carreras un interés artístico promedio bajo, difiriendo de la investigación anterior ya que en ésta el interés artístico fue superior para la carrera de diseños y promedio para Ingeniería.

En resumen, el interés mecánico es esencial en la carrera de Ingeniería, no pudiendo establecer en forma clara algún interés básico para la carrera de Diseños en dicha investigación.

En cuanto a la prueba de 16 P.F. de Cattell, se tomará el mismo criterio de clasificación de carreras que el empleado en la prueba de Intereses Vocacionales de Kuder, así como también se llevará a cabo una comparación de los resultados obtenidos en la presente investigación con los encontrados por Brown y Wolf en 1983.

Es necesario aclarar que cada factor tiene dos polos, uno de alta intensidad y su opuesto de baja intensidad. Esto significa lo siguiente: si una persona, en el

factor "3" cae en el rango de "Baja" intensidad, dicho factor sería característico de dicha persona, es decir, la -- persona sería afectada por sentimientos, menos estable emo cionalmente y fácilmente alterable, en vez de lo opuesto -- de alta intensidad. (Ver tablas: 29, 30, 31 y 32; así como apéndice A).

Los resultados obtenidos en el 16 P.F. muestran que los estudiantes del Area Administrativa son expresivos, -- afectuosos, complacientes, participantes, aventurados, des inhibidos, les gusta conocer gente, menos inteligentes, -- con pensamiento concreto, calculadores, confiados en sí -- mismos, realistas, relajados, tranquilos y serenos; comparando estos resultados con los de la investigación anterior, se observa una discrepancia significativa ya que en ésta, los resultados muestran factores de personalidad pro medio en esta carrera, por lo que no fue posible elaborar un perfil de la misma.

Dentro del Area Humanista, en la carrera de Psicología se encontró al igual que en la primera investigación, que los Psicólogos son personas sobresalientes, afectuosas, despreocupadas, participantes, emocionalmente desinhibidos, -- con capacidad de afrontar la realidad, calmados, conscientes, sosegados, aventurados, socialmente agresivos y obsti-

nados, críticos y analíticos.

Sin embargo, en el estudio de Brown y Wolf, la inteligencia es un rasgo sobresaliente en los Psicólogos, - no coincidiendo ésto con la presente investigación.

En cuanto a la carrera de Medicina, el único rasgo significativo que aparece en los dos estudios es el de la adaptación a las normas u obligaciones. En esta carrera la mayoría de los factores de personalidad encontrados -- aparecen en un nivel promedio, por lo que en la presente - investigación fue difícil elaborar un perfil característico para dicha carrera, difiriendo de la investigación anterior, ya que en dicha investigación además del rasgo en común con la presente investigación mencionado anteriormente, aparecen algunas características más que son el - de ser directos, naturales, sin astucia, sentimentales, - así como descuidados, poco protocolarios y desordenados.

Los resultados indican que en la carrera de C.C.S. los estudiantes presentan las siguientes características: aventurados, socialmente desinhibidos, gusto por conocer gente y obstinados, en ambos estudios. Además de ser -

afirmativos, agresivos, competitivos, desconfiados, suspicaces, menos inteligentes, relajados, tranquilos y serenos, observándose en la presente investigación.

En las carreras de Diseños se describe al estudiante como emocionalmente estables, realistas y calmados en las dos investigaciones. Encontrándoseles también como maduros, desinhibidos, con fuerza de voluntad, escrupulosos socialmente, compulsivos, calculadores, confiados en sí mismos, relajados, tranquilos y serenos en la presente investigación.

Con lo que se refiere a la carrera de Ingeniería se encontraron las siguientes características en los dos estudios: aventurados, desinhibidos y gusto por conocer gente. En la presente investigación se encontró además que son desconfiados, suspicaces, experimentadores, pensamiento libre, controlados, firmes, escrupulosos socialmente, compulsivos, calculadores, confiados en sí mismos, realistas, apacibles, serenos, complacientes, relajados y tranquilos.

Es importante hacer notar que existen en las diferentes carreras algunas semejanzas en los rasgos de personalidad tanto de alta como de baja intensidad, respectivamente.

En las carreras de Psicología y Administración se observa que los estudiantes presentan rasgos de ser expresivos, afectuosos, complacientes y participantes.

Con respecto a Diseño y Psicología coinciden en -- los rasgos que indican estabilidad emocional, madurez y - capacidad de enfrentarse a la realidad.

Las carreras de Psicología y Comunicación coinciden en cuanto a ser afirmativos, agresivos, tercos y competitivos.

Dentro de las carreras de Ingeniería y Comunicación se encontró que las personas son desconfiadas y suspiciousas.

Ingeniería y Psicología coinciden en cuanto a ser - experimentadores, liberales y de pensamiento libre.

En Ingeniería y Diseños, se observa que la gente es controlada, firme, con fuerza de voluntad, escrupulosos -- socialmente y compulsivos.

En las carreras de Diseños y Administración así como Comunicación se observó que sus miembros poseen inteligencia menor y pensamiento de tipo concreto.

Diseños, Ingeniería y Administración coinciden en cuanto al rasgo que indica que son calculadores, confiados en sí mismos y realistas.

Con la excepción de la carrera de Medicina se observa que en las cinco carreras restantes coinciden en cuanto a ser relajados, tranquilos y serenos.

Cabe mencionar que el factor 7 del 16 P.F. que se refiere a rasgos de personalidad como desinhibición, -- aventura y gusto por conocer gente, se encontró implicado de forma significativa en todas las carreras seleccionadas.

En resumen, estas pequeñas diferencias encontradas entre los resultados obtenidos por Brown y Wolf y -- por las autoras de la presente investigación, pueden indicar algunas diferencias de personalidad en las diversas profesiones, debidas a que este estudio fue realizado a diferentes alumnos que en la investigación anterior y en una diferente generación, siendo que en la personalidad hay elementos que son comunes a todos los seres humanos, por otra parte cada ser humano es diferente a los demás, cada quien tiene un modo peculiar de ser, de sentir y de pensar. (Stanger, 1937).

Sin embargo, se encontraron grandes diferencias entre ambas investigaciones en cuanto a los perfiles de personalidad de la carrera de Administración y Medicina. Observándose que además de que el perfil de personalidad de la carrera de Administración encontrado en este estudio, difiere del obtenido por Brown y Wolf, también se encuentra que éste a su vez difiere con el perfil encontrado por Cattell en 1970. No se han encontrado teorías ni investigación alguna que indique el por qué de la poca estabilidad de los rasgos de personalidad de los estudiantes de dicha carrera.

No se pudo elaborar un perfil de personalidad de la carrera de Medicina, ni encontrar una relación significativa entre ambos estudios en cuanto a los rasgos de personalidad, ya que como indica la investigación de Anne Roe en 1951, los Médicos no presentan un esquema de personalidad bien definido, solamente un esbozo aproximado.

A continuación se presentarán 26 tablas, en las - que se incluyen los datos estadísticos que corresponden - al análisis de varianza.

Se presentan en cada tabla 2 variables: una se refiere al instrumento de medición y la otra a grupos.

Las 16 primeras tablas se refieren a cada uno de - los factores del 16 P.F. respectivamente, y las 10 restantes se refieren a cada una de las escalas del Kuder (como una de las variables mencionadas).

En cada una de estas tablas aparecen 6 grupos, in- dicando cada una de las carreras seleccionadas en esta investigación (como otra de las variables).

TABLA I

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR A (EXTROVERSION.  
INTROVERSION) DEL 16 P.F

VARIABLE: 1.6 P.F

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pdo. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	5.4200	1.6299	.2305	DIFERENTES AL GRUPO: 3 Y 5 SE PARECE A: GRUPO 2 Y 4
GRUPO 2 INGENIERIA	26	4.7306	1.6365	.3213	DIFERE DE: GRUPOS. 6,3y5 SE PARECE A: GRUPOS. 1y4
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.8400	3.2411	.4584	SE PARECE AL GRUPO 6y5
GRUPO 4 MEDICINA	26	5.4615	1.9022	.3731	SE PARECE A: GRUPOS 1y2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.9000	1.4483	.2045	SE PARECE A: GRUPOS 3y6
GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.4800	2.2968	.3248	SE PARECE A: GRUPOS 3y5
TOTAL	252	6.1389	2.2864	.1440	

ANOVA:  $F(5,246) = 6.29; P < .0001$

TABLA 2

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR B (ALTA CAPACIDAD MENTAL-BAJA CAPACIDAD MENTAL) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE:GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	4.2000	1.7613	.2491	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	4.7692	1.5312	.3005	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	5.0600	2.2352	.3161	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	5.0385	2.2357	.4385	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	4.1000	1.7871	.2527	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	4.1400	2.1206	.3010	—
TOTAL	252	4.4041	1.9909	.1259		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA : F (5,246) = 2.26; P=0.93

TABLA 3

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR C (FUERZA DEL  
YO - DEBILIDAD DEL YO ) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pbo. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .00)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.9200	1.5497	.2192	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	6.6000	2.2316	.4377	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	7.7400	5.5981	.7917	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	6.5383	1.9643	.3852	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.4000	1.7728	.2507	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.5400	2.7121	.3835	—
TOTAL	252	6.6214	3.1236	.1968		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA: F (5 246) = 1.24; P = .2902

TABLA 4

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR E (DOMINANTE SUMISION) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16. P.F.

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GPDS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.0600	1.3444	.2029	—
GRUPO 2 INGENIERIA	26	6.2692	1.6627	.3261	—
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.6800	3.1131	.4403	—
GRUPO 4 MEDICINA	26	6.4231	1.5792	.3097	—
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.4400	1.9914	.2616	—
GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.7600	2.0660	.2908	—
TOTAL	252	6.4563	2.1168	.1333	

ANOVA:  $f(5,246) = 0.71, P = .6191$

(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

TABLA 5

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR F (IMPETUOSIDAD-  
RETRAIMIENTO) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	5.7200	1.7961	.2540	SE PARECE A GRUPOS: 2, 4, 5 y 6.
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	4.9231	1.9375	.3800	DIFERENTE AL GRUPO: 3 SE PARECE A GPOS. 1, 4, 5 y 6.
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.5800	3.4587	.4891	---
	GRUPO 4 MEDICINA	26	5.9231	1.9167	.3759	SE PARECE A GRUPOS: 1, 2, 5 y 6.
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	5.9000	2.0727	.2931	SE PARECE A GRUPOS: 1, 2, 4 y 6.
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.3600	1.2739	.1802	SE PARECE A GRUPOS: 1, 2, 4 y 5.
TOTAL	232	5.9921	2.2564	.1421		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA: F (5 246) = 2.34; P = 0424

TABLA 6

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR G (SUPER EGO  
FUERTE - SUPER EGO DEBIL) DEL 16 P F.

VARIABLE: 16 P F

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PAREZ DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.1800	1.8111	.2561	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	5.8462	1.9119	.3750	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.3600	3.1807	.4470	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	5.6154	1.9407	.3806	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	5.8200	1.7343	.2453	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	5.4200	1.9176	.2712	—
TOTAL	252	5.8968	2.1766	.1372		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA:  $F(5, 246) = 1.18$ ;  $P = 3179$

TABLA 7

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR H (AUDACIA  
TIMIDEZ) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16. P.F.

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pta. SCHEFFE (PARES DE GPOS. SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	7.2800	1.5784	.2232	—
GRUPO 2 INGENIERIA	26	6.6164	1.6267	.3190	—
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.1000	4.7905	.6775	—
GRUPO 4 MEDICINA	26	6.8462	1.6859	.3267	—
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.9400	1.8116	.2562	—
GRUPO 6 COMUNICACION	50	8.2200	2.6974	.3673	—
TOTAL	252	7.4484	2.7989	.1763	

ANOVA:  $F(5,246) = 2.44$ ,  $P = .0353$

(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

TABLA 8

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR I (SENSIBILIDAD EMOCIONAL-SEVERIDAD) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16. P.F.

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda. SCHEFFE (PARES DE GRPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	3.3800	1.7715	.2505	DIFIERE DE: GRUPOS 3 y 6, SE PARECE A: GRUPOS 2 y 5
GRUPO 2 INGENIERIA	26	2.5385	1.5551	.3050	DIFIERE DE: GRUPOS 4, 3 y 8 SE PARECE A: GRUPOS 1 y 5
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	5.2800	3.2579	.4607	SE PARECE A: GRUPOS 4 y 6
GRUPO 4 MEDICINA	26	4.7308	1.7563	.3444	SE PARECE A: GRUPOS 3 y 8
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	3.4200	2.0513	.2901	DIFIERE DE: GRUPOS 2 y 1 SE PARECE A: GRUPOS 1 y 2
GRUPO 6 COMUNICACION	50	5.3800	2.1561	.3049	SE PARECE A: GRUPOS 4 y 3

TOTAL 252 4.2143 2.4580 .1548

ANOVA :  $F(5,248)=10.8$  ;  $P>.0001$

TABLA 9

DAIOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR L (DESCONFIANZA  
CONFIANZA) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL 100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.1200	1.5070	2131	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	6.7308	1.9709	.3865	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.3800	2.3025	.3256	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	6.2308	1.6077	.3153	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.4600	1.7286	.2443	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.7400	1.4682	.2076	—

TOTAL            252            6.4365            1.7830            .1123

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA: F (5,246) = .83, P = .5332

TABLA 10

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR M ( SUBJETIVIDAD-  
OBJETIVIDAD ) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GRUPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.0600	1.3463	.1904	—
GRUPO 2 INGENIERIA	26	5.8077	1.6253	.3187	—
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.4000	4.3472	.6148	—
GRUPO 4 MEDICINA	26	5.9231	1.9383	.3880	—
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	5.3000	1.3590	.1922	—
GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.2800	1.4434	.2041	—
TOTAL	252	5.9802	2.3692	.1492	

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA : F (5,246) = 1.35; P = 24.41

TABLA II

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR N (ASTUCIA-  
IMPETUOSIDAD ) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	P <sub>bc</sub> SCHEFFE (PARES DE GRUPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	5.4200	1.4859	.2101	
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	5.6538	1.9375	.3800	
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.2000	2.8794	.3648	
	GRUPO 4 MEDICINA	26	4.9615	2.5057	.4914	
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	5.5800	1.6793	.2375	
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.1200	2.0167	.2852	
TOTAL	252	5.7222	2.0575	.2852		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA : F (5,246) = 1.93, P = 0.902

TABLA 12

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR O (PROPENSION A LA CULPABILIDAD-ADECUACION SERENA) DEL 16 P. F.

VARIABLE: 16 P. F.

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	4.6000	1.4428	.2040	
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	4.5000	1.5811	.3101	
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	4.9000	2.0429	.2889	
	GRUPO 4 MEDICINA	26	4.9615	2.3062	.4523	
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	5.0600	1.8671	.2640	
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	4.6800	1.6092	.2276	
TOTAL	252	4.7937	1.7956	.1131		

-( NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS )

ANOVA:  $F(5,246) = 5.91$ ;  $P = 6.078$

TABLA 13

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR Q<sub>1</sub> (RADICALISMO CONVENCIONALISMO) DEL 16 P.F.

VARIABLE: 16. P.F.

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba SCHEFFE (PARES DE GPDS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.5200	1.9192	.2714	SE PARECE A: GRUPOS: 4, 6, 5 y 2
GRUPO 2 INGENIERIA	26	6.7308	2.2010	.4317	SE PARECE A: GRUPOS: 4, 6, 1 y 5
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	7.4200	3.0103	.4258	—
GRUPO 4 MEDICINA	26	5.6538	2.4648	.4834	DIFIERE A: GRUPO 3 SE PARECE A: GRUPOS: 6, 1, 5 y 2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.5200	2.0726	.2931	SE PARECE A: GRUPOS 4, 6, 1 y 2
GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.3200	2.0843	.2948	SE PARECE A: GRUPOS 4, 1, 5 y 2
TOTAL	252	6.5913	2.3472	.1479	

ANOVA:  $F(5, 246) = 2.31, P = .0452$

— (NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

TABLA 14

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR Q<sub>2</sub> (AUTOSUFICIENCIA  
DEPENDENCIA GRUPAL) DEL 16. P.F.

VARIABLE: 16. P.F.

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑO	50	5.8800	1.4518	.2055	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	5.5385	1.8381	.3605	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.0600	2.4529	.3469	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	5.6923	1.9954	.3913	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.0000	1.5119	.2138	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	5.8000	1.8952	.2680	—
TOTAL	252	5.8690	1.8689	.1177		

ANOVA:  $F(5,246) = .372, P = .8676$

— (NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

TABLA 15

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR Q3 ( CONTROL -  
INDIFERENCIA ) DEL 16 P F

VARIABLE 16 P F.

VARIABLE GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA - MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	6.6000	1.9166	.2711	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	7.1538	2.0138	.3949	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	6.5600	2.9909	.4230	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	5.5385	2.1020	.4122	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	6.0400	1.9374	.2740	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	6.3600	1.8926	.2677	—
TOTAL	252	6.3810	2.2168	.1396		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA:  $F(5,246) = 1.812; P = .1109$

TABLA 16

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR Q<sub>4</sub>  
(TENSION TRANQUILO) DEL 16 P.F

VARIABLE: 16 P.F.

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	#SUJETOS	MECHA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda. SCHEFFL (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	3.7600	1.7907	.2532	————
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	3.7508	1.8880	.3703	————
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	3.5600	2.0016	.2831	————
	GRUPO 4 MEDICINA	26	4.6154	1.1555	.4227	————
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	4.0800	2.1838	.5068	————
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	3.9400	1.6710	.2363	————
TOTAL	252	3.9048	1.9472	.1227		

ANOVA:  $F(5,246) = 1.20$ ;  $P = .3138$

TABLA 17

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA I (INTERES POR DESEMPEÑAR ACTIVIDADES EN EL CAMPO, BOSQUE O MAR, CULTIVAR PLANTAS, CREAR ANIMALES) DEL KUDER

VARIABLE: KUDER

VARIABLE GRUPOS	GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESMIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda. SCHEFFE (PARES DE GPOS. SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	28.1800	9.1711	1.2970	DIFIERE DE GPOS. 3, 2 Y 4. SE PARECE A GPOS. 6 Y 5.
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	36.7692	11.8535	2.3247	SE PARECE A GPOS. 3 Y 4.
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	35.8000	13.3981	1.8948	DIFIERE DE GPO. 4. SE PARECE A GPO. 2.
	GRUPO 4 MEDICINA	26	44.3846	12.3181	2.4154	SE PARECE A GPOS. 2 Y 3.
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	26.7600	10.4950	1.4842	DIFIERE DE GPOS. 3, 2 Y 4. SE PARECE A GPOS. 6 Y 1.
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	28.1400	9.6078	1.3589	DIFIERE DE GPOS. 3, 2 Y 4. SE PARECE A: GPOS. 5 Y 1.
	TOTAL	252	31.9603	12.3514	.7781	

ANOVA:  $F(5, 246) = 1.157$ ;  $P = .3313$

TABLA 18

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 2 (INTERES POR MANEJAR MAQUINAS Y HERRAMIENTAS, COMPONER AUTOMOVILES, TRABAJO DE RELOJERIA, CONSTRUCCION E INGENIERIA) DEL KUDER.

VARIABLE = KUDER

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	38.9200	10.3566	1.4646	DIFIERE DE: GRUPO-2 SE PARECE A: GRUPOS 2 y 4.
GRUPO 2 INGENIERIA	26	54.9615	11.1121	2.1793	SE PARECE A: GRUPOS 1 y 4
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	21.2800	8.7155	1.2326	DIFIERE DE: GRUPOS 4, 1 y 2 SE PARECE A: GRUPOS 6 y 5
GRUPO 4 MEDICINA	26	29.8846	11.1654	2.1897	DIFIERE DE: GRUPOS 1 y 2 SE PARECE A: GRUPOS 1 y 2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	27.4600	11.1084	1.5710	DIFIERE DE: GRUPOS 1 y 2. SE PARECE A: GRUPOS 6 y 3
GRUPO 6 COMUNICACION	50	24.3600	9.5337	1.3485	DIFIERE DE: GRUPOS 1 y 2 SE PARECE A: GRUPOS 3 y 5
TOTAL	252	30.9802	14.3011	.9009	

ANOVA :  $F(5,246) = 13.30$ ;  $P = .0001$

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 3 ( INTERES -  
CON EL TRABAJO CON NUMEROS ) DEL KUDER.

VARIABLE: KUDER

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	23.5200	8.0362	1.1365	DIFIERE DE: GRUPOS 2 y 5. SE PARECE A: GRUPOS 6,3,4 y 1
GRUPO 2 INGENIERIA	26	37.2692	7.5819	1.4869	SE PARECE A: GRUPO 5
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	22.5200	7.6671	1.0843	DIFIERE DE: GRUPOS 2 y 5 SE PARECE A: GRUPOS 6,4 y 1
GRUPO 4 MEDICINA	26	23.2308	8.7695	1.7198	DIFIERE DE: GRUPOS 2 y 5 SE PARECE A: GRUPOS 6,3 y 1
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	41.6600	9.1355	1.2919	SE PARECE A: GRUPO 2
GRUPO 6 COMUNICACION	50	22.0200	8.3946	1.1872	DIFIERE DE: GRUPOS 2 y 5 SE PARECE A: GRUPOS 3,4 y 1
TOTAL	252	28.0119	11.5346	.7266	

ANOVA : F ( 5, 246 ) = 49.139 ; P < 0.001

TABLA 20

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 4  
(Interés por el descubrimiento de nuevos hechos,  
causas y orígenes de los fenómenos y resolución  
de problemas) del kuder.

VARIABLE: KUDER

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE CPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	24.3200	9.1058	1.2878	DIFIERE DE: GRUPOS 3,2y4 SE PARECE A: GRUPOS 6y5
GRUPO 2 INGENIERIA	26	44.7508	8.7889	1.7236	SE PARECE A: GRUPOS 3y4
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	39.3400	11.7692	1.6644	DIFIERE DE: GRUPO 4 SE PARECE A: GRUPOS 2y4
GRUPO 4 MEDICINA	26	51.8462	8.9339	1.7521	SE PARECE A GRUPOS 3y2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	28.4600	8.2467	1.1683	DIFIERE DE GRUPOS 3,2y4 SE PARECE A GRUPOS 6y1
GRUPO 6 COMUNICACION	50	28.0800	8.2557	1.1675	DIFIERE DE: GRUPOS 3,2y4 SE PARECE A: GRUPOS 1y6
TOTAL	252	33.4167	13.1524	.8285	

ANOVA:  $F(5,246)=47.752_1$ ,  $P<.0001$

TABLA 21

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 5 ( INTERES POR TRATAR DE CONVENCER A LAS PERSONAS SEGUN CIERTOS PROPOSITOS ) DEL KUDER

VARIABLE: KUDER

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba SCHEFFE (PARES DE GRUPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	41.7600	8.1104	1.1470	SE PARECE A: GRUPOS 3,5 y 6
GRUPO 2 INGENIERIA	26	34.8462	11.1560	2.1879	DIFIERE DE: GRUPOS 1,5 y 6 SE PARECE A: GRUPO 4
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	38.3800	9.5424	1.3495	DIFIERE DE: GRUPOS 5 y 6 SE PARECE A: GRUPOS 1,5 y 6
GRUPO 4 MEDICINA	26	31.0385	8.8926	1.7440	DIFIERE DE: GRUPOS 3,5 y 6 SE PARECE A: GRUPO 2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	46.3000	9.6283	1.3616	SE PARECE A: GRUPOS 3,5 y 6
GRUPO 6 COMUNICACION	50	41.1400	7.5350	1.0656	SE PARECE A: GRUPOS 3,5 y 5
TOTAL	252	41.2381	10.4309	.6571	

ANOVA : F (5, 246) = 50.397 ; P < .0001

TABLA 22

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 4  
(Interés por hacer trabajo creador con las manos)  
del kuder.

VARIABLE : KUDER

GRUPOS	SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100) SE PARECE A GRUPOS 6 y 3
GRUPO 1 DISEÑOS	50	44.3600	4.2915	.8069	
GRUPO 2 INGENIERIA	26	26.5769	6.8362	1.3407	SE PARECE A GRUPOS 4 y 5
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	26.4800	6.8531	1.2520	DIFIERE DE GRUPO 1 SE PARECE A GRUPOS 6 y 3
GRUPO 4 MEDICINA	28	20.8462	7.5561	1.4819	DIFIERE DE: GRUPOS 3,6 y 1 SE PARECE A: GRUPOS 5 y 2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	23.2200	6.6893	.9460	DIFIERE DE: GRUPOS 6 y 1 SE PARECE A: GRUPOS 4 y 2
GRUPO 6 COMUNICACION	50	27.7600	7.9887	1.1298	SE PARECE A: GRUPOS 1 y 3
TOTAL	252	29.0833	10.6057	.6719	

ANOVA:  $F(5,246) = 17.655, P < .0001$

TABLA 23

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA 7 ( INTERES  
POR ESCRIBIR Y LEER ) DE KUDER

VARIABLE : KUDER

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pdo. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	18.7800	7.2402	1.0239	DIFIERE DE: GRUPO 6 SE PARECE A: GRUPOS 2,5,4y3
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	17.8462	7.2536	1.4226	DIFIERE DE: GRUPO 6 SE PARECE A: GRUPOS 5,1,4y3
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	22.0200	5.4492	.7706	DIFIERE DE: GRUPO 6 SE PARECE A: GRUPOS 2,5,1y4
	GRUPO 4 MEDICINA	26	19.5000	5.2458	.7419	DIFIERE DE: GRUPO 6 SE PARECE A: GRUPOS 2,5,1y3
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	18.4600	5.2458	.7419	DIFIERE DE: GRUPO 6 SE PARECE A: GRUPO 1,2,3y4
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	29.0000	6.2139	.8788	—
TOTAL	252	21.3651	7.4214	.4675		

ANOVA:  $F(5,246) = 61.780$ ;  $P < .0001$

— (NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

TABLA 24

142

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA B  
(Interés por escuchar música, tocar instrumentos,  
cantar) del kuder

VARIABLE: KUDER

VARIABLE: GRUPOS	GRUPOS	SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda. SCHEFFE (PARES DE GPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .100)
	GRUPO 1 DISEÑOS	50	18.0600	18.9700	2.4001	—
	GRUPO 2 INGENIERIA	26	12.1923	6.6694	1.3080	—
	GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	12.8400	5.0441	.7133	—
	GRUPO 4 MEDICINA	26	14.3482	6.5298	1.2806	—
	GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	12.7600	6.2321	.8814	—
	GRUPO 6 COMUNICACION	50	16.9400	6.6652	.9426	—
TOTAL	252	14.7619	9.5641	.6025		

-(NO HAY DIFERENCIA SIGNIFICATIVA ENTRE GRUPOS)

ANOVA:  $F(5,246)=20.776; P<.0001$

TABLA 25

DATOS OBTENIDOS PARA EL FACTOR 9  
(interés por servir a la gente) del kuder

VARIABLE: KUDER

GRUPOS	#SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pba SCHEFFE (PARES DE GPPOS SIGNIFICATIVAMENTE DIFERENTES AL NIVEL .100) DIFIERE DE: GRUPOS 4 y 3 SE PARECE A: GRUPO 1
GRUPO 1 DISEÑOS	50	41.3200	12.4845	1.7628	
GRUPO 2 INGENIERIA	28	34.1154	10.6370	2.0861	DIFIERE DE: GRUPOS 5, 6, 4 y 3 SE PARECE A: GRUPO 1
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	60.3200	9.2039	1.3016	SE PARECE A: GRUPOS 5, 6 y 4
GRUPO 4 MEDICINA	28	56.7692	9.2836	1.8207	SE PARECE A: GRUPOS 5, 6 y 3
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	42.5200	11.6798	1.6518	DIFIERE DE: GRUPOS 4 y 3 SE PARECE A: GRUPO 6
GRUPO 6 COMUNICACION	50	42.7600	11.0001	1.5556	DIFIERE DE: GRUPOS 4 y 3 SE PARECE A: GRUPOS 5, 4 y 3
TOTAL	252	46.4643	13.8967	.8754	

ANOVA:  $F(5,246) = 3.055$ ;  $P = 0.108$

TABLA 28

DATOS OBTENIDOS PARA LA ESCALA IO (INTERES -  
POR EL TRABAJO DE OFICINA ) DEL KUDER

VARIABLE : KUDER

GRUPOS	# SUJETOS	MEDIA	DESVIACION ESTANDAR	ERROR ESTANDAR	Pda SCHEFFE (PARES DE OPOS SIGNIFICATIVA- MENTE DIFERENTES AL NIVEL .00)
GRUPO 1 DISEÑOS	50	43.7600	11.1457	1.5762	DIFIERE DE: GRUPO 5 SE PARECE A: GRUPOS 4,3 y 2
GRUPO 2 INGENIERIA	26	47.1923	13.8795	2.7220	DIFIERE DE: GRUPO 5 SE PARECE A GRUPOS 4,3 y 1
GRUPO 3 PSICOLOGIA	50	43.7400	12.4717	1.7638	DIFIERE DE GRUPO 5 SE PARECE A GRUPOS 4,1 y 2
GRUPO 4 MEDICINA	26	37.3846	12.4357	2.4388	DIFIERE DE GRUPOS 6 y 5 SE PARECE A GRUPOS 3,1 y 2
GRUPO 5 ADMINISTRACION	50	62.0000	12.2024	1.7257	SE PARECE A GRUPO 6
GRUPO 6 COMUNICACION	50	46.9600	9.6847	1.3696	DIFIERE DE GRUPO 5

TOTAL 252 47.7063 15.9433 8790

ANOVA : F (5,246) = 32.026 ; P < .0001

TABLA 27

LAS 10 ESCALAS DE LA PRUEBA DEL KUDER EN RELACION A LAS 6 CARRERAS

	DISEÑO	INGENIERIA	PSICOLOGIA	MEDICINA	ADMON	C.C.S.
TRABAJO AL AIRE LIBRE	TM-	TM-	TM-	TM-	TM-	TM-
MECANICO	TM-	TM+	ITM	TM-	TM-	ITM
CALCULO	ITM	TM-	ITM	ITM	TM-	ITM
CIENTIFICO	ITM	TM-	TM-	TM+	TM-	TM-
PERSUASIVO	TM-	TM-	TM-	TM-	TM-	TM-
ARTISTICO PLASTICO	TM-	TM-	TM-	ITM	ITM	TM-
LITERARIO	ITM	ITM	ITM	ITM	ITM	TM-
MUSICAL	ITM	ITM	ITM	ITM	ITM	ITM
SERVICIO SOCIAL	TM-	TM-	TM+	TM+	TM-	TM-
OFICINA	TM-	TM-	TM-	TM-	TM+	TM-

STM (SUPERIOR AL TERMINO MEDIO)  
 TM+ (TERMINO MEDIO SUPERIOR)  
 TM (TERMINO MEDIO)  
 ITM (INFERIOR AL TERMINO MEDIO)  
 TM- (TERMINO MEDIO INFERIOR)

RANGOS: 100-75 → STM  
 75-50 → TM+  
 50 → TM  
 50-25 → ITM  
 20-0 → TM-

TABLA 28

INTERESES VOCACIONALES EN LAS 14 CARRERAS EN LA PRUEBA DE KUDER(BROWN,WOLF;1983).

	ADMN CP	AD TURISTIC	INFOR MATICA	ACTUARIA	ECONOM	MEDICINA	ADM EDUCA	DERECHO	PSICOL	C EDUC	ARGUT	DIS IND	D GRAF	INGEN
EXTERIORES	ITM	TM-	TM-	TM-	TM-	TM	TM-	TM-	TM	TM	TM-	TM-	TM-	TM-
MECANICO	TM	TM	TM	TM	TM-	TM-	TM-	TM-	TM	TM	TM	SUP	SUP	TM+
CALCULO	SUP	SUP	SUP	SUP	SUP	TM	TM	TM	TM	TM	TM	TM	TM	TM+
CIENTIFICO	TM	TM	TM	TM	TM	SUP	TM	TM-	TM+	TM	TM	TM	TM	TM
PERSUASIVO	TM+	TM+	TM	TM	TM+	ITM	TM+	TM+	TM+	TM	TM-	TM-	TM-	TM-
ARTISTICO	TM-	TM-	TM-	TM	TM-	TM-	TM	TM-	TM+	TM-	SUP	SUP	SUP	TM
LITERARIO	TM	TM	TM	TM	TM+	TM	SUP	TM+	TM	TM	TM	TM-	TM-	TM
MUSICAL	TM-	TM-	TM-	TM	TM-	TM-	TM-	TM-	ITM	TM-	TM-	TM-	TM-	TM
SERVICIO SOCIAL	TM-	TM-	TM-	TM-	TM	SUP	TM	TM	TM+	TM+	TM	TM	TM-	TM
EMPLEOS	TM+	TM+	TM+	TM+	TM+	ITM	TM-	TM	TM-	TM-	TM-	TM-	ITM	TM

STM (SUPERIOR AL TERMINO MEDIO)  
 TM+ (TERMINO MEDIO SUPERIOR)  
 TM (TERMINO MEDIO)  
 TM- (TERMINO MEDIO INFERIOR)  
 ITM (INFERIOR AL TERMINO MEDIO)

RANGOS 100-75 → STM  
 75-50 → TM+  
 50 → TM  
 50-25 → TM-  
 25-0 → ITM

TABLA 29

RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRUEBA 16 P.F. DE CAPELL  
ALTA INTENSIDAD.

	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
DISÑO		■						■								■
INGENIERIA								■				■				■
PSICOLOGIA																■
MEDICINA																■
ADMINISTRACION		■						■								■
COMUNICACION		■														■



ALTA INTENSIDAD

ALTA INTENSIDAD = POLO DE ALTA PUNTUACION DEL PERFIL DEL CUEST-  
IONARIO 16 P.F. (VER APENDICE A)

RANGO: 6.5 - 4.6 (PROMEDIO)  
6.6 ó 6.6 (ALTA INTENSIDAD)  
4.5 ó 4.5 (BAJA INTENSIDAD)

EL ACCION DE TOMAR ESTOS NUMEROS PARA DETERMINAR ESTE RANGO, FUE PARA AMPLIAR EL MISMO  
CON EL FIN DE FORMAR UN PERFIL ADECUADO Y PODER TOMAR RASGOS MUY DEFINIDOS

TABLA 30

RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRUEBA 16 PF DE CATELL  
BAJA INTENSIDAD.

	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Q <sub>4</sub>
DISEÑO		■						■								■
INGENIERIA								■				■				■
PSICOLOGIA																
MEDICINA																
ADMINISTRACION		■						■								■
COMUNICACION		■														■



BAJA INTENSIDAD

BAJA INTENSIDAD = POLO DE BAJA PUNTUACION DEL PERFIL DEL CUESTIONARIO 16 P.F. (VER APENDICE A)

RANGO: 6.5 - 4.5 (PROMEDIO)  
6.0 a 6.6 (ALTA INTENSIDAD)  
4.5 a 4.3 (BAJA INTENSIDAD)

EL MEDIO DE TOMAR ESTOS NUMEROS PARA DETERMINAR ESTE RANGO, FUE PARA AMPLIAR EL RANGO CON EL FIN DE FORMAR UN PERFIL ADECUADO Y PODER TOMAR PASOS MUY DEFINIDOS

TABLA 31

RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRUEBA DEL 16 P.F. DE CATTELL ALTA INTENSIDAD. (Brown, Wolf, 1983)

	A	B	C	E	F	G	H	L	M	N	O	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>
ADMON. Y CP														
ADMON. DE EMPRESAS														
TURISTICAS														
INFORMATICA				■		■			■				■	
ACTUARIA														
ECONOMIA		■						■						
MEDICINA														
C. C. S.							■							
DERECHO														
PSICOLOGIA	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIENCIAS DE LA EDUCACION	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ARQUITECTURA														
DISEN. INDUSTRIAL														
DISEN. GRAFICO				■		■			■		■		■	
INGENIERIA				■		■			■		■		■	



ALTA INTENSIDAD

TABLA 32

RESULTADOS OBTENIDOS EN LA PRUEBA DEL 16 P.F. DE CATTELL. BAJA INTENSIDAD. (Brown, Wolf, 1983)

	DESPIEDRADO, ENTUSIASTA	ESCRUPULOSO, PERSEVERANTE, MORALISTA, JUDICIOSO	AFFECTUOSO, SENSITIVO, SOBREPROTEGIDO	IMAGINATIVO, ESQUEM, DISTRAIDO	ASTUTO, CULMADO, SOLAMENTE CONSCIENTE	CONFIADO, FUERZA DE VOLUNTAD CONSERVADORA	TENSO, FRUSTRADO, IMPULSIVO, SOBREEXCITADO
	F	G	I	M	N	O <sub>1</sub>	O <sub>2</sub>
ADMON. Y CP							
ADMON. DE EMPRESAS TURISTICAS	///	///	///	///	///	///	///
INFORMATICA							
ACTUARIA							
ECONOMIA							
MEDICINA		///			///	///	
C. C. S.		///	///				
DERECHO		///	///				
PSICOLOGIA							
CIENCIAS DE LA EDUCACION							
ARQUITECTURA	///	///	///		///		
DISEN. INDUSTRIAL					///		
DISEN. GRAFICO					///		
INGENIERIA							



BAJA INTENSIDAD

### CORRELACION DE SPEARMAN

Este análisis se realizó para obtener la relación existente entre cada escala del Kuder con cada factor del 16 P.F. en cada una de las diferentes carreras así como para poder agrupar las carreras de acuerdo a los intereses y características de personalidad y obtener el grado de relación que existe entre los factores y escalas de los 2 instrumentos de evaluación.

A continuación se presentarán respectivamente las tablas obtenidas que indican las relaciones mencionadas anteriormente, así como la interpretación de los resultados obtenidos en las mismas.

CORRELACION SIGNIFICATIVAMENTE ALTA OBTENIDA ENTRE  
LOS FACTORES DEL 16 P.F. Y DEL KUDER  
EN LA CARRERA DE DISEÑOS.

		K U D E R									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16 P.F.	A	-.33	-.37	—	—	.33	-.29	—	-.35	—	.21
	B	—	—	—	—	—	.25	—	—	—	—
	C	—	—	—	.21	—	.33	—	—	—	—
	E	—	—	—	—	—	—	—	—	-.19	—
	F	—	—	—	—	—	-.19	—	—	—	—
	G	—	.28	—	—	—	-.19	—	—	—	—
	H	—	.21	—	—	—	—	—	-.27	—	—
	I	—	-.34	-.30	—	—	—	—	—	—	—
	L	—	—	.33	—	—	—	—	—	—	.21
	M	—	—	—	—	—	—	.24	.19	—	.26
	N	—	—	—	—	.23	—	—	—	—	.19
	O	—	-.27	—	—	—	—	—	—	—	.24
	Q1	—	—	—	—	—	—	—	—	-.28	—
	Q2	—	—	-.36	-.20	—	—	—	.20	—	-.22
	Q3	—	—	—	—	—	.44	—	—	—	.23
	Q4	—	—	—	—	—	-.31	—	—	-.19	—

N: 50

GL: N-2+48

NIVEL DE SIGNIFICANCIA

01 - 354

05 - 273

001 - 433

— (NIVEL DE SIGNIFICANCIA BAJO)

INTERPRETACION DE LA TABLA No. 33

Carrera: Diseños

- A.1. Entre más sobresalientes, afectuoso, despreocupado y participante, menor probabilidad en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, por cultivar plantas, crear animales.
- A.2. Entre menos sobresaliente, afectuoso, despreocupado y participante, mayor probabilidad en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles. trabajo de relojería de construcción de ingeniería.
- A.5. Entre más sobresaliente, afectuoso, despreocupado y participante, mayor probabilidad en el interés para tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- A.6. Entre más sobresaliente, afectuoso, despreocupado y participante, menor interés por hacer trabajo creador con las manos, menor gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- A.8. Entre más sobresaliente, afectuoso, despreocupado y participante, menor probabilidad en el interés -

y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales.

- A.10. Entre más sobresaliente, afectuoso, despreocupado y participante, mayor probabilidad en el interés por el trabajo de oficina que requiere exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- B.6. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, mayor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- C.4. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor interés existe por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos así como interés por resolver problemas.
- C.6. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor interés por hacer trabajo creador con las manos, mayor gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, así como combinación de formas y colores.
- E.8. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, menor probabilidad existe en el interés y gus-

to por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales.

- F.6. Entre más despreocupado y entusiasta menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a al vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- G.2. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, mayor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería, construcción e ingeniería.
- G.6. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- G.8. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, menor interés y gusto por escuchar música, tocar instrumentos musicales y cantar.
- G.10. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros asuntos y detalles de esa clase de trabajo.

- H.2. Entre más aventurado, desinhibido y gusto por conocer gente, mayor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, así como componer automóviles, trabajo de relojería, construcción e ingeniería.
- H.8. Entre más aventurado, desinhibido y gusto por conocer gente, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- I.2. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería, de construcción e ingeniería.
- I.3. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- L.3. Mientras más desconfiado y suspicaz, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- L.10. Mientras más desconfiado y suspicaz, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, así como

- ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- M.7. Mientras más imaginativo, bohemio y distraído, -- mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- M.8. Mientras más imaginativo, bohemio, distraído, -- mayor probabilidad existe en el interés por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos -- musicales y cantar.
- M.10. Mientras más imaginativo, bohemio y distraído, -- mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- N.5. Mientras más astuto, cultivado, socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos -- propósitos.
- N.10. Mientras más astuto, cultivado, socialmente consciente mayor probabilidad existe por el interés en el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- O.2. Mientras más aprehensivo, autorecrimínante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el --

interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería

- Q1.10. Mientras más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q1.9. Mientras más experimentador, liberal y con pensamiento libre, menos interés por servir a la gente.
- Q<sub>2</sub>.3. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y -- preferencia en sus propias decisiones, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- Q<sub>2</sub>.4. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y -- preferencia en sus propias decisiones, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- Q<sub>2</sub>.8. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y -- preferencia en sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.

- Q<sub>2</sub>.10. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y -- preferencia en sus propias decisiones, menor interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender -- otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q<sub>3</sub>.6. Mientras más controlado, firme, con fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor -- probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- Q<sub>3</sub>.10. Mientras más controlado, firme, con fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor -- probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q<sub>4</sub>.6. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por -- el trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- Q<sub>4</sub>.9. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.

En base a los puntajes obtenidos en la tabla 33, - se puede concluir que en esta carrera todos los factores del 16 P.F. se encuentran relacionados ya sea con una o varias escalas del Kuder, así como todas las escalas del Kuder se encuentran relacionadas ya sea con uno o varios factores del 16 P.F.. Aunque cabe mencionar que el factor A del 16 P.F. (extroversión-introversión) es el que se encuentra con más frecuencia relacionado con las escalas del Kuder; así como la escala 10 del Kuder (interés por el trabajo de oficina) es la que se encuentra con más frecuencia relacionada con los factores del 16 P.F..

Un dato muy importante encontrado en esta tabla, - es el que la correlación significativamente más alta entre Personalidad e Intereses es la que corresponde al factor 15 del 16 P.F. con el factor 6 del Kuder; lo cual quiere decir que en esta carrera, entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo sea el estudiante, tendrá mayor probabilidad en interesarse por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño y combinación de formas y colores.

Corroborando lo anterior con la investigación de Brown y Wolf (1983), en la que resumen que los intereses artísticos son esenciales en las carreras de Diseños, ya

que el diseñador se dedica más a aspectos creativos que -  
técnicos en los proyectos.

CORRELACION SIGNIFICATIVAMENTE ALTA OBTENIDA ENTRE LOS FACTORES DEL 16 PF Y ESCALAS DEL KUDER EN LA CARRERA DE INGENIERIA.

		KUDER									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16 PF	A	—	-.36	—	—	.58	-.28	—	—	—	—
	B	—	—	—	—	—	—	.37	—	—	—
	C	.36	—	—	.48	—	—	—	—	—	—
	E	—	—	—	—	—	.29	—	—	—	—
	F	.33	—	-.46	—	—	—	—	—	—	-.43
	G	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	H	—	—	—	-.47	—	—	—	—	—	—
	I	-.27	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	L	-.26	—	—	—	.34	—	—	—	—	—
	M	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	N	.31	—	—	.41	-.29	—	—	—	—	—
	O	—	-.41	—	-.43	—	—	—	—	—	—
	Q1	—	—	—	—	—	-.38	—	—	—	—
	Q2	—	.38	—	—	—	—	-.48	—	—	—
	Q3	—	—	—	.51	-.41	—	—	—	-.35	—
	Q4	-.29	-.34	—	-.44	—	—	—	—	.42	—

N=26

GL=N-2=24

NIVEL DE SIGNIFICANCIA

01— 486

05— 380

001— 397

—1 NIVEL DE SIGNIFICANCIA BAY

INTERPRETACION DE LA TABLA No. 34

Carrera: Ingeniería

- A.2. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- A.5. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés para tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- A.6. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, guato en la recreación en lo que atañe a la vista del trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- B.7. Mientras más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- C.1. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas o criar animales.
- C.4. Entre mayor estabilidad emocional, madurez y capa-

- alidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes en los fenómenos, resolución de problemas.
- E.7. Mientras más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- F.1. Mientras más despreocupado y entusiasta, más interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas o crear animales.
- F.3. Mientras más despreocupado, entusiasta, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- F.10. Mientras más despreocupado y entusiasta, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina, que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- H.4. Mientras más aventurado, desinhibido y gusto por conocer gente, mayor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- I.1. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el inte

rés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas o crear animales.

- L.1. Entre más desconfiado y suspicaz, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas o crear animales.
- L.5. Entre más desconfiado y suspicaz, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- M.9. Mientras más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- N.1. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, -- cultivar plantas o crear animales.
- N.4. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por -- el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- N.5. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- O.2. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro

y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer - automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.

Q<sub>4</sub>. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y - orígenes de los fenómenos, solución de problemas.

Q<sub>1</sub>.6. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la re creación en lo que atañe a la vista de trabajo de - diseño, combinación de formas y colores.

Q<sub>2</sub>.2. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y pre ferencia en sus propias decisiones, mayor probabili dad existe en el interés por manejar máquinas y he rramientas, componer automóviles, trabajo de reloje ría de construcción e ingeniería.

Q<sub>2</sub>.7. Mientras más autosuficiente, rico en recursos y pre ferencia en sus propias decisiones, mayor probabili dad existe en el interés por escribir y leer.

Q<sub>3</sub>.4. Entre más controlado, firmeza en su fuerza de volun tad, escrupulosos socialmente y compulsivo, mayor - probabilidad existe en el interés por el descubri- miento de nuevos hechos, causas y orígenes de los -

fenómenos, solución de problemas.

- Q<sub>3</sub>.5. Entre más controlado, firmeza en su fuerza de volun tad, escrupuloso socialmente y compulsivo, menor -- probabilidad existe en el interés por tratar de -- convencer a las personas según ciertos propósitos.
- Q<sub>3</sub>.9. Entre más controlado, firmeza en su fuerza de volun tad, escrupuloso socialmente y compulsivo, menor -- probabilidad existe en el interés por servir a la - gente.
- Q<sub>4</sub>.1. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcita do, menor probabilidad existe en el interés por de- sempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cul tivar plantas o crear animales.
- Q<sub>4</sub>.2. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcita do, menor probabilidad existe en el interés por ma- nejar máquinas, componer automóviles, trabajo de re lojería de construcción e ingeniería.
- Q<sub>4</sub>.4. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcita do, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- Q<sub>4</sub>.9. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcita do, menor probabilidad existe en el interés por - servir a la gente.

Observando los resultados de la tabla 34, se puede concluir, que con excepción del factor 6 (Super Yo fuerte-Super Yo débil), todos los demás factores del 16 P.F. se relacionan de alguna manera con las escalas de Kuder, así mismo, con excepción de la escala 8 (Interés y gusto musical), todas las demás escalas del Kuder se relacionan de alguna manera con los factores del 16 P.F., en esta carrera.

Es importante mencionar que el factor 16 del 16 P.F. (sobreexcitado-tranquilo), es el que aparece con más frecuencia relacionado con las escalas del Kuder; así como - las escalas 1 (interés por desempeñar actividades en el campo o al aire libre) y 4 (interés científico) del Kuder; - son las que aparecen con más frecuencia relacionadas con los factores del 16 P.F.

La correlación significativamente más alta encontrada entre personalidad e intereses, es la que corresponde al factor 15 y a la escala 4; lo que quiere decir que para la carrera de ingeniería, entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo sea el estudiante mayor probabilidad existe en el interés que tendrá por el descubrimiento de nuevos -- hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución -- de problemas.

En la investigación realizada por Cattell en 1973, se encontró que los ingenieros presentaban rasgos de personalidad como son: socialmente escrupulosos, controlados, autosuficientes y con un intenso deseo de experimentar -- con nuevas ideas; lo cual apoya lo mencionado anteriormente; sin embargo, no se encontró ninguna investigación -- que apoyara el hecho de que el interés más sobresaliente de los ingenieros fuera el científico, pero dado que éste es el que aparece con mayor frecuencia y con el más alto nivel de significancia en la tabla 34, se consideró de suma importancia hacer mención de éste en la presente investigación.



INTERPRETACION DE LA TABLA No. 35

Carrera: Psicología

- A.1. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o -- mar, cultivar plantas, crear animales.
- A.4. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y -- orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- A.5. Mientras más expresivo, afectuoso, complaciente y -- participante, mayor probabilidad existe en el interés para tratar de convencer a las personas según -- ciertos propósitos.
- A.10. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros as pectos y detalles de esa clase de trabajo.
- B.9. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, mayor probabilidad existe por el inte-- rés en servir a la gente.
- C.4. Entre mayor estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabi-

- lidad existe en el interés por el descubrimiento - de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- C.5. Entre mayor estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- C.8. Entre mayor estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- C.9. Entre mayor estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- E.8. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- F.1. Entre más despreocupado y entusiasta, menos interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- F.3. Entre más despreocupado y entusiasta, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- G.3. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y --

juicioso, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.

- H.3. Entre más aventurado, desinhibido, con gusto por conocer gente, menor probabilidad existe en el interés con el trabajo con números.
- H.5. Entre más aventurado, desinhibido, con gusto por conocer gente, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convener a las personas según ciertos propósitos.
- I.2. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobrepotejado, menor probabilidad existe por el interés en el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- I.3. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por el manejo con números.
- I.6. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar o hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- I.7. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

- I.8. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- I.9. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- I.10. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos, atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- L.9. Entre más desconfiado y auspicaz, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- M.4. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, menos interés por el descubrimiento por nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- M.7. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- N.1. Entre más astuto, cultivado, socialmente consciente, menor probabilidad en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.

- N.2. Entre más astuto, cultivado, socialmente consciente, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- N.3. Entre más astuto, cultivado, socialmente consciente, mayor probabilidad en el interés por el trabajo con números.
- N.10. Mientras más astuto, cultivado, socialmente consciente, mayor interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- O.2. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor probabilidad existe en el interés por el manejo con máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- O.5. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- O.9. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- Q<sub>1</sub>.8. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, menos interés y gusto por escuchar música,-

- asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- Q<sub>1</sub>.10. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q<sub>2</sub>.1. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia a sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- Q<sub>2</sub>.2. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia a sus propias decisiones, menor probabilidad en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería, construcción e ingeniería.
- Q<sub>2</sub>.7. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia en sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- Q<sub>2</sub>.9. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia en sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- Q<sub>3</sub>.4. Entre más controlado, firmeza en su fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el descubrimiento de --

nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

- Q<sub>3</sub>.7. Entre más controlado, firmeza en su fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- Q<sub>4</sub>.4. Mientras más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y -- orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- Q<sub>4</sub>.5. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- Q<sub>4</sub>.9. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.

Al igual que en la carrera de Diseños, se encontró que todos los factores del 16 P.F. y escalas de Kuder se encuentran relacionadas entre sí ya sea una o varias veces. Ahora bien, el factor que aparece con mayor frecuencia relacionado es el 8 (sensibilidad emocional vs severidad) del 16 P.F.; y la escala del Kuder que más se repite es la 9 (interés por servir a la gente).

Otra conclusión obtenida en esta tabla, es la de que la correlación significativamente más alta encontrada entre los factores y escalas fue entre el factor 8 y la escala 7, o sea, que entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido es el psicólogo, mostrará mayor interés por escribir y leer.

En 1953, Anne Roe habló sobre la personalidad de los psicólogos, afirmando que muestran mayor preocupación por las relaciones interpersonales, se muestran más dependientes y a la vez más protectores; lo cual corrobora lo mencionado anteriormente.

El interés literario resulta superior en esta carrera, esto es explicable dada la cantidad de material literario que requiere ser estudiado por la carrera de Psicología.

Es posible concluir, que al igual que en la presente investigación, en la de Brown y Wolf (1983), también se encontró que en la carrera de Psicología los intereses principales son: Servicio Social y Literario.

CORRELACION SIGNIFICATIVAMENTE ALTA OBTENIDA ENTRE  
LOS FACTORES DEL 16 P.F. Y LAS ESCALAS DEL KUDER  
EN LA CARRERA DE MEDICINA.

		KUDER									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16 P.F.	A	—	-.36	—	—	—	-.29	.47	—	—	—
	B	—	—	—	-.26	—	—	—	—	—	-.28
	C	—	—	—	-.41	—	-.51	—	-.28	—	.28
	E	—	-.27	—	—	—	—	.30	—	.31	-.35
	F	—	-.30	—	—	—	—	—	—	.36	—
	G	—	—	—	—	-.28	—	—	.34	.35	—
	H	—	—	—	.49	—	—	—	-.40	—	.50
	I	.27	—	—	-.47	—	.37	.34	.47	.26	.41
	L	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	M	—	—	-.47	-.43	.29	—	.27	.35	—	-.36
	N	—	—	—	—	—	—	—	-.45	-.33	.39
	O	—	—	—	—	—	—	—	.29	—	—
	Q1	—	—	—	—	-.39	—	.26	—	.31	—
	Q2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Q3	—	—	—	.32	—	-.32	—	—	—	—
	Q4	—	—	—	-.57	—	.43	—	—	—	—

N=26  
GL=N-2=24

NIVEL DE SIGNIFICANCIA

01 — 486  
05 — 360  
00 — 347

— (NIVEL DE SIGNIFICANCIA BAJO)

INTERPRETACION DE LA TABLA No. 36

Carrera: Medicina

- A.2. Mientras más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- A.6. Mientras más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- A.7. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- B.4. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, menos probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- B.10. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, menos probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud

- y precisión, ordenar documentos, atender a otros - aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- C.4. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, menos probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- C.6. Entre más estabilidad emocional, madurez, capacidad de enfrentarse a la realidad, menos probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación, en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- C.8. Mientras más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, menos probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- C.10. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- E.2. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo,

- menos probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- E.7. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- E.9. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor interés por servir a la gente.
- E.10. Entre más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos, atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- F.2. Entre más despreocupado y entusiasta, menos probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería, de construcción e ingeniería.
- F.9. Entre más despreocupado y entusiasta menos probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- G.5. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- G.8. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y juicioso, mayor probabilidad existe en el interés y --

- gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- G.9. Entre más oscrupuloso, persistente, moralista y juicioso, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- H.4. Entre más aventurado, desinhibido y con gusto por conocer gente, mayor interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- H.8. Entre más aventurado, desinhibido y con gusto por conocer gente, menos probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- H.10. Entre más aventurado, desinhibido y con gusto por conocer gente, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos, atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- I.1. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobrepotejado, más probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, criar animales.
- I.4. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobrepotejado, menos probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de proble-

mas.

- I.6. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido mayor probabilidad existe en el interés - por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación, en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- I.7. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protector, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- I.8. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- I.9. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- I.10. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menos probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- M.3. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, menos probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- M.4. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, menor -

probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.

- M.5. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de con vencer a las personas según ciertos propósitos.
- M.7. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y -- leer.
- M.8. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- M.10. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exacitud y precisión, ord nar documentos, y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- N.8. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, menos interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, cantar y tocar instrumentos musicales.
- N.9. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, menos probabilidad existe en el interés por ser vir a la gente.

- N.10. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, más probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- O.8. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, más probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- Q<sub>1</sub>.5. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, menos probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos pronósticos.
- Q<sub>1</sub>.7. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, más probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- Q<sub>1</sub>.9. Entre más experimentador, liberal y de pensamiento libre, más probabilidad existe en el interés por sevir a la gente.
- Q<sub>3</sub>.4. Entre más controlado, con firmeza en su fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, más probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- Q<sub>3</sub>.6. Entre más controlado, con firmeza en su fuerza de vo

luntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, menos probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

Q<sub>4</sub>.6. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

Q<sub>4</sub>.4. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

En cuanto a los datos obtenidos en la tabla 36, resultó que con excepción de los factores 9 (desconfianza vs confianza) y 14 (autosuficiencia vs dependencia grupal) -- del 16 P.F., todos los demás sí se relacionan una o varias veces con las escalas del Kuder. Sin embargo, absolutamente todas las escalas del Kuder se relacionan de alguna manera con los factores del 16 P.F.

Por otro lado, el factor del 16 P.F. que más veces se presentó relacionado con las escalas del Kuder fue el 8 (sensibilidad emocional vs severidad), siendo éste el

mismo que apareció con más frecuencia en la carrera de --  
Psicología.

En cuanto a las escalas del Kuder, las que más se -  
repetieron en relación con los factores del 16 P.F., fue-  
ron la 4 (interés científico), la 8 (interés musical) y -  
la 10 (interés por el trabajo de oficina).

En relación con la correlación significativamente  
más alta, se encontró que corresponde al factor 16 y a la  
escala 4 lo que significa que entre más interés científi-  
co tengan los estudiantes de medicina, serán menos frustra-  
dos, tensos, impulsivos y sobreexcitados.

Concluyendo, en cuanto a la carrera de Medicina, se  
observa un interés científico superior, tanto en la presen-  
te investigación como en la de Brown y Wolf (1983).

Con respecto a los rasgos de personalidad se encon-  
tró que éstos son muy similares a los encontrados por Ca-  
ttell en 1970, siendo éstos autidisciplinados, relajados,-  
tranquilos, no frustrados, controlados y autosuficientes.-  
Aunque cabe mencionar que en 1951, Anne Roe indicó que los  
médicos no presentan un esquema de personalidad bien defi-  
nido.

CORRELACION SIGNIFICATIVAMENTE ALTA OBTENIDA ENTRE  
LOS FACTORES DEL 16 P. F. Y LAS ESCALAS DEL KUDER,  
EN LA CARRERA DE ADMINISTRACION.

		K U D E R									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16 P. F.	A	-.37	-.37	—	-.27	.26	—	—	.26	—	.28
	B	—	—	.21	—	-.19	.20	—	—	—	—
	C	—	—	.12	—	—	—	-.20	-.22	—	—
	E	—	—	—	—	—	—	—	—	-.30	—
	F	-.27	-.24	—	—	—	—	—	—	—	—
	G	.38	—	—	—	—	—	—	-.34	—	—
	H	—	—	—	—	—	—	—	—	-.20	.21
	I	—	-.27	-.30	-.22	—	—	.21	.25	.50	-.32
	L	—	—	—	—	—	-.26	—	—	.20	—
	M	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	N	-.34	—	—	—	—	-.26	—	—	—	—
	O	-.19	—	-.29	—	—	—	—	.22	.20	-.29
	Q <sub>1</sub>	—	—	—	—	—	-.21	—	-.22	—	—
	Q <sub>2</sub>	—	—	—	.22	—	—	—	—	—	-.20
	Q <sub>3</sub>	.33	.35	—	.28	-.24	—	—	-.38	—	—
	Q <sub>4</sub>	—	-.24	—	-.20	.21	.19	.19	—	.26	-.20

N=50  
G U N - 2 1 4 8  
NIVEL DE SIGNIFICANCIA: .01 → .354  
.05 → .273  
.001 → .433

(NIVEL DE SIGNIFICANCIA BAJO)

INTERPRETACION DE LA TABLA No. 37

Carrera: Administración.

- A.1. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menos probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- A.2. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menos probabilidad existe en el interés por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.
- A.4. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menos probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y -- orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.
- A.5. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menos probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- A.8. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- A.10. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y par-

icipante, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.

- B.3. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, más probabilidad existe en el interés -- por el trabajo con números.
- B.5. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- B.6. Entre más inteligente, de pensamiento abstracto y brillante, mayor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- C.3. Entre más emocionalmente estable, maduro y con capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- C.7. Entre más emocionalmente estable, maduro y con capacidad de enfrentarse a la realidad, menor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- C.8. Entre más emocionalmente estable, maduro y con capacidad de enfrentarse a la realidad, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música.

- por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- 1.2. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menos probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción - e ingeniería.
- 1.3. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menos probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- 1.4. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menos probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- 1.7. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor interés existe por escribir y leer.
- 1.8. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés - y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, - tocar instrumentos musicales y cantar.
- 1.9. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés - por servir a la gente.
- 1.10. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre-

y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.

- 0.8. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor interés y gusto por escuchar música asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- 0.9. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- 0.10. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q<sub>3</sub>.1. Entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, es escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- Q<sub>3</sub>.2. Entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.

- Q<sub>3</sub>.4. Entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el interés por el descubrir nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, re solución de problemas.
- Q<sub>3</sub>.5. Entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- Q<sub>3</sub>.6. Entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- Q<sub>4</sub>.2. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ing nierfa.
- Q<sub>4</sub>.4. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- Q<sub>4</sub>.5. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por con

- vencer a las personas según ciertos propósitos.
- Q<sub>4</sub>.6. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- Q<sub>4</sub>.7. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- Q<sub>4</sub>.9. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- Q<sub>4</sub>.10. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitante, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.

En la tabla 37, se pudo detectar que el único factor del 16 P.F. que no se relacionó con ninguna escala de Kuder, fue el 10 (subjetividad vs objetividad), sin embargo, todas las escalas del Kuder, de una forma u otra, se encontraron relacionadas con los factores del 16 P.F.

Se llegó también a la conclusión de que los facto-

res del 16 P.F. que aparecen con más frecuencia relacionados con las escalas del Kuder son el 8 (sensibilidad emocional vs severidad) y el 16 (tensión vs tranquilidad).- Y la escala del Kuder que más se repite con relación a los factores del 16 P.F. es la 8 (interés musical).

La correlación que aparece en la tabla 37 significativamente más alta, es entre el factor 8 y la escala 9, lo cual indica que en la carrera de Administración, mientras más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido sea el estudiante, tendrá mayor interés por servir a la gente.

De acuerdo a la información obtenida de los resultados en esta carrera, se observó que el único rasgo de personalidad común a los encontrados por Cattell (1970), es el de ser afectuoso, no encontrándose ninguno común a la investigación de Brown y Wolf (1983), ya que en ésta, la carrera de Administración arrojó factores de personalidad promedio, por lo que no fue posible elaborar un perfil de las mismas.

No se ha encontrado teoría ni investigación alguna que indique el por qué de la poca estabilidad de los rasgos de personalidad de los estudiantes de dicha carrera.

Así mismo, el interés sobresaliente en esta tabla, no coincide con los encontrados en otras investigaciones.

CORRELACION SIGNIFICATIVAMENTE ALTA OBTENIDA ENTRE LOS FACTORES DEL 16 P.F. Y LAS ESCALAS DEL KUDER EN LA CARRERA DE COMUNICACION.

		K U D E R									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16 P.F.	A	-.48	—	—	-.25	.38	-.29	.30	—	.33	.21
	B	—	—	—	—	—	—	—	—	-.19	—
	C	-.20	—	—	—	.20	—	—	—	—	—
	E	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	F	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	G	-.21	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	H	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	I	—	-.20	-.32	-.20	—	—	.39	.26	—	—
	L	.27	—	—	.25	—	—	-.19	—	-.26	—
	M	—	—	-.27	—	—	—	—	—	—	—
	N	-.26	—	—	—	—	—	.21	—	.25	—
	O	—	-.22	—	—	—	—	-.20	—	—	—
	Q1	—	—	—	—	—	—	—	.32	—	—
	Q2	.29	—	—	—	—	—	.36	—	—	-.29
	Q3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Q4	.22	—	—	.21	—	—	-.25	—	—	—

N = 50

GL = N - 2 = 48

NIVEL DE SIGNIFICANCIA .01 = 354

.05 = 273

.001 = 433

— (NIVEL DE SIGNIFICANCIA BAJO)

INTERRELACION DE LA TABLA No. 38

## Carrera: Comunicación

- A.1. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menos probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o -- mar, cultivar plantas y crear animales.
- A.4. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés -- por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y -- orígenes de los fenómenos, así como resolver problemas.
- A.5. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según cier-- tos propósitos.
- A.6. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en -- la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.
- A.7. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

- A.9. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- A.10. Entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- B.9. Entre más inteligente, con pensamiento abstracto y brillante, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- C.1. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad; menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, - crear animales.
- C.5. Entre más estabilidad emocional, madurez y capacidad de enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad existe en el interés para tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.
- G.1. Entre más escrupuloso, persistente, moralista y - juicioso, menos probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.

- 1.2. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción - e ingeniería.
- 1.3. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.
- 1.4. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y -- orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.
- 1.7. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- 1.8. Entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobre protegido, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, - tocar instrumentos musicales y cantar.
- L.1. Entre más desconfiado y suspicaz, mayor probabili-- dad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- L.4. Entre más desconfiado y suspicaz, mayor probabili-- dad existe en el interés por el descubrimiento de -

nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.

- L.7. Entre más desconfiado y suspicaz, menor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- L.9. Entre más desconfiado y suspicaz, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- M.3. Entre más imaginativo, bohemio y distraído, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo - con números.
- N.1. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas y crear animales.
- N.7. Entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- N.9. Entre más astuto, cultivado, socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.
- O.2. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas así - como componer automóviles.
- O.7. Entre más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, menor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

- Q<sub>1</sub>.8 Entre más experimentador, liberal y con pensamiento libre, mayor interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.
- Q<sub>2</sub>.1. Entre más autoaficiente, rico en recursos y con preferencia a sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.
- Q<sub>2</sub>.7. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia a sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.
- Q<sub>2</sub>.10. Entre más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia por sus propias decisiones, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.
- Q<sub>4</sub>.1. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas y crear animales.
- Q<sub>4</sub>.4. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y oríge

nes de los fenómenos y resolución de problemas.

Q<sub>4</sub>.7. Entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

En los resultados de esta tabla, es importante hacer notar que en esta carrera es donde existe el menor número de factores del 16 P.F. relacionados con las escalas del Kuder, habiendo 4 factores no relacionados: 4 (dominancia vs sumisión), 5 (impetuosidad vs retraimiento), y (audacia vs timidez) y 15 (control vs indiferencia). Siendo que todas las escalas del Kuder se encuentran relacionadas de alguna manera con los factores del 16 P.F.

El factor del 16 P.F. encontrado con mayor frecuencia relacionado con las escalas del Kuder, fue el factor 1 (extroversión vs introversión), así como las escalas 1 (interés por desempeñar actividades al aire libre) y 7 - (interés literario) del Kuder, aparecen con mayor frecuencia relacionadas con los factores del 16 P.F.. Es importante señalar que al igual que en la carrera de psicología, este interés literario es esperado en esta carrera por la cantidad de material literario que requiere ser estudiado por ambas carreras.

También se puede obtener como conclusión que la -

correlación altamente significativa encontrada en esta tabla es la que corresponde al factor I y a la escala I. En otras palabras entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante es el comunicólogo, presentará menor interés por desempeñar actividades al aire libre.

Estos resultados son lógicos, si se considera que los comunicólogos requieren estos rasgos de personalidad para relacionarse con la gente y expresar sus ideas, pensamientos y sentimientos, con el fin de poder persuadir al consumidor.

En cuanto al interés resultante no se puede decir que es característico o no del comunicólogo, ya que las actividades desempeñadas por este tipo de profesionista pueden ser tanto al aire libre como en lugares cerrados. Esto va a depender del tipo de trabajo que más se ajuste a su propia manera de ser. (Super, 1971).

Resumiendo, se puede decir, que para la carrera de Diseños, la relación más frecuente, fue entre el factor I y la escala IO. Encontrándose además que entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo sea el estudiante de Diseños, tendrá mayor interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de

trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

Para la carrera de Ingeniería, la relación más frecuente fue entre el factor 16 y las escalas 1 y 4. También es importante señalar que para esta carrera, entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo sea el estudiante, va a tener mayor interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

En la carrera de Psicología, los factores y escalas que aparecen con mayor frecuencia relacionados son el 8 y la 9 respectivamente. Así mismo, se observó que entre más afectuoso, sensitivo y dependiente es el estudiante de Psicología, mostrará mayor interés por escribir y leer.

Los factores y escalas más frecuentes en la carrera de Medicina, son el factor 8 y las escalas 4, 8 y 10. Resultando también que entre menos frustrados, tensos, impulsivos y sobreexcitados sean los estudiantes de Medicina, mostrarán mayor interés científico.

Para la carrera de Administración, se observa que los factores y escalas que aparecen relacionados con más

frecuencia son el factor 8 y 16 y la escala 8. Encontrándose también en la carrera de Administración que mientras más afectuoso, sensitivo y sobreprotegido sea el estudiante, tendrá mayor interés por servir a la gente.

Así mismo, se observa que en la carrera de Comunicación, el factor 1 y las escalas 1 y 7 fueron los que -- mantuvieron la relación más frecuente. Encontrándose también, que entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante sea el estudiante de Comunicación, presentará menor interés por desempeñar actividades al aire libre.

Por último, es importante hacer notar, que para las carreras de Psicología, Medicina y Administración; las características de personalidad como el ser afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, al parecer son características importantes; ya que repiten con frecuencia para dichas carreras.

CORRELACION DE SPEARMAN (AGRUPACION POR CARRERAS)

		K U D E R										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
18 PC	A	-Pol -Adm -Ing -CCS	-Med -Adm -Ing -Ran		-Ing -Adm -CCS	Med Ing Ran CCS	Med Ing Ran CCS	Med CCS				CCS Ran Pol Med
	B						Med Adm					
	C				Med Ing Ran Med					Pol Med Adm		
	E							Ing Med	-Pol -Med			
	F	-Pol -Ing	Adm Med	-Ing -Pol								
	G								-Adm -Med			
	H				Ing Med				-Med -Ing			Med Adm
	I	Med	-Pol -Adm -Ing -CCS	-Ing -Pol -Adm -CCS	-CCS Med	Ing Med		Ing Med CCS	Pol Med Adm CCS	Pol Med Adm	-Pol -Med -Adm	
	L									-Pol -Adm		
	M			-CCS -Med	-Pol -Med			Pol Med Med	Med Med			
	N	-Pol -Adm -CCS										Pol Med Med
	O		-Pol -Ing -CCS							Med Adm		
	Q1						-Adm -Ing			Pol Adm		
	Q2	CCS Pol							-Ing -Pol -CCS			-Adm -CCS -Ing
Q3					Ing Pol Med Adm	-Ing -Adm						
Q4		-Ing -Adm			-Ing -Pol -Adm	-Adm -Pol	Adm Med			-Pol -CCS		

INTERPRETACION DE LA TABLA No. 39

RELACION ENTRE 16 P.F. Y KUDER EN LAS DIFERENTES CARRERAS SELECCIONADAS

PF A - Kuder 1 (Diseño, Psicología, Administración y Comunicación); observándose que entre más expresivos, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas y crear animales.

PF A - Kuder 2 (Diseño, Ingeniería, Medicina y Administración); entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, - trabajo de relojería, construcción e ingeniería.

PF A - Kuder 4 (Psicología, Comunicación y Administración); entre más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

PF A - Kuder 5 (Diseño, Ingeniería, Psicología, Administración y Comunicación); entre más afectuoso, complaciente, - expresivo y participante, mayor interés por conocer a las - personas según ciertos propósitos.

PF A - Kuder 6 (Diseño, Ingeniería, Medicina y Comunica-

ción); mientras más expresivo, afectuoso, complaciente y participante, menor probabilidad existe en el interés - por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

PFA - Kuder 7 (Medicina y Comunicación); mientras más - expresivo, afectuoso, complaciente y participante, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

PF A - Kuder 10 (Comunicación, Administración, Psicología y Diseño); mientras más afectuoso, complaciente, expresivo y participante, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina que requiere de exactitud y precisión, ordenar documentos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.

PF B - Kuder 6 (Diseño y Administración); mientras más inteligente, con pensamiento abstracto y brillante, mayor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores.

PF C - Kuder 4 (Diseño, Ingeniería, Psicología y Medicina); mientras más estabilidad emocional, madurez y capacidad para enfrentarse a la realidad, mayor probabilidad

existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

PF C - Kuder 8 (Psicología, Medicina y Administración); - mientras más estabilidad emocional, madurez y capacidad - para enfrentarse a la realidad, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.

PF E - Kuder 7 (Ingeniería y Medicina); mientras más -- afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

PF E - Kuder 8 (Psicología y Diseño); mientras más afirmativo, agresivo, terco y competitivo, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.

PF K - Kuder 1 (Psicología y Administración); entre más despreocupado y entusiasta, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas y crear animales.

PF F - Kuder 2 (Administración y Medicina); entre más - despreocupado y entusiasta, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles y trabajo de relojería, construcción e

ingeniería.

PF F - Kuder 3 (Ingeniería y Psicología) entre más des-- preocupado y entusiasta, menor probabilidad exista en el interés por el trabajo con números.

PF G - Kuder 8 (Administración y Diseño); entre más es-- crupuloso, persistente, moralista y juicioso, menor proba-- bilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y can-- tar.

PF H - Kuder 4 (Ingeniería y Medicina); entre más aventu-- rado, desinhibido y gusto por conocer gente, mayor proba-- bilidad existe en el interés por el descubrimiento de nue-- vos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolu-- ción de problemas.

PF H - Kuder 8 (Medicina y Diseño); entre más aventura-- do, desinhibido y gusto por conocer gente, menor probabi-- lidad existe en el interés y gusto por escuchar música, - asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y can-- tar.

PF H - Kuder 10 (Medicina y Administración); entre más - aventurado, desinhibido y gusto por conocer gente, mayor - probabilidad existe en el interés por el trabajo de ofici-- na que requiere de exactitud y precisión, ordenar documen--

cos y atender otros aspectos y detalles de esa clase de trabajo.

PF I - Kuder 1 (Medicina e Ingeniería), entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales.

PF I - Kuder 2 (Diseño, Psicología, Administración y Comunicación); entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automévilas, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.

PF I - Kuder 3 (Comunicación, Administración, Psicología y Diseño); entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo con números.

PF I - Kuder 4 (Comunicación, Administración y Medicina); entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

PF I - Kuder 7 (Psicología, Medicina, Administración y Comunicación); entre más afectuoso, sensitivo, dependien

te y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

PF I - Kuder 8 (Psicología, Medicina, Administración y - Comunicación); entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar.

PF I - Kuder 9 (Psicología, Medicina y Administración); - entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, mayor probabilidad existe en el interés por servir a - la gente.

PF I - Kuder 10 (Psicología, Medicina y Administración); entre más afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina.

PF L - Kuder 9 (Psicología y Comunicación); entre más -- desconfiado y suspicaz, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.

PF M - Kuder 3 (Comunicación y Medicina); entre más imaginativo, bohemio y distraído, menor probabilidad existe - en el interés por el trabajo con números.

PF M - Kuder 4 (Psicología y Medicina); entre más imagi-

nativo, bohemio y distraído, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.

PF M - Kuder 7 (Psicología, Medicina y Diseño); entre más imaginativo, bohemio y distraído, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

PF N - Kuder 1 (Psicología, Administración y Comunicación); entre más astuto, cultivado y socialmente consciente, menor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades al aire libre.

PF N - Kuder 10 (Psicología, Medicina y Diseño); mientras más astuto, cultivado y socialmente consciente, mayor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina.

PF O - Kuder 2 (Diseño, Ingeniería y Comunicación); mientras más aprehensivo, autorecriminante, inseguro y preocupado, mayor probabilidad existe en el interés por el manejo de máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería.

PF Q<sub>1</sub> - Kuder 6 (Administración e Ingeniería); entre más experimentador, liberal y con pensamiento libre, menor probabilidad existe en el interés por hacer trabajo creador - con las manos, gusto por la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño que requiere de exactitud y

precisión, combinación de formas y colores.

PF Q<sub>1</sub> - Kuder 8 (Psicología y Administración); mientras más experimentador, liberal y con pensamiento libre, menor probabilidad existe en el interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos y tocar instrumentos musicales.

PF Q<sub>2</sub> - Kuder 1 (Comunicación y Psicología); mientras más autosuficiente, rico en recursos y preferencia en sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por desempeñar actividades al aire libre.

PF Q<sub>2</sub> - Kuder 7 (Ingeniería, Psicología y Comunicación); entre más autosuficiente, rico en recursos y preferencia en sus propias decisiones, mayor probabilidad existe en el interés por escribir y leer.

PF Q<sub>2</sub> - Kuder 10 (Administración, Comunicación y Diseño); mientras más autosuficiente, rico en recursos y con preferencia en sus propias decisiones, menor probabilidad existe en el interés por el trabajo de oficina.

PF Q<sub>3</sub> - Kuder 4 (Psicología, Medicina, Ingeniería y Administración); entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo, mayor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos, resolución de problemas.

PF Q<sub>3</sub> - Kuder 5 (Ingeniería y Administración); entre más controlado, con firme fuerza de voluntad, escrupulosos socialmente y compulsivo, menor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.

PF Q<sub>4</sub> - Kuder 2 (Ingeniería y Administración); mientras más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por el manejar máquinas y herramientas, componer automóviles y trabajo de relojería de construcción e ingeniería.

PF Q<sub>4</sub> - Kuder 4 (Ingeniería, Psicología, Medicina y Administración); entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, menor probabilidad existe en el interés por el descubrimiento de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos y resolución de problemas.

PF Q<sub>4</sub> - Kuder 5 (Administración y Psicología); entre más tenso, frustrado, impulsivo y sobreexcitado, mayor probabilidad existe en el interés por tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos.

PF Q<sub>4</sub> - Kuder 6 (Administración y Medicina); mientras más tenso, frustrado, sobreexcitado e impulsivo, mayor interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, de combinación de formas y colores.

PF Q<sub>1</sub> - Kuder 9 (Ingeniería y Administración); mientras más tenso, frustrado, sobreexcitado e impulsivo, mayor -- probabilidad existe en el interés por servir a la gente.

PF Q<sub>2</sub> - Kuder 9 (Diseño y Psicología); entre más tenso, frustrado, sobreexcitado y compulsivo, menor probabilidad existe en el interés por servir a la gente.

Analizando los resultados de la tabla 39, se puede observar que el factor 2 del 16 P.F. (capacidad mental baja vs inteligencia), el 6 (Suér Ego débil vs Super Ego fuerte) y el 9 (confianza vs desconfianza), mantienen muy poca relación con las escalas del Kuder.

Siendo que el factor 1 (soliloquio vs sociabilidad) y el factor 8 (severidad vs sensibilidad emocional) del 16 P.F., se encuentran muy relacionados con las escalas del Kuder. Con respecto a éstas, se puede ver que la escala 5 (interés para tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos) y la 9 (interés por servir a la gente) son las dos que se encuentran menos relacionadas con los 16 factores del 16 P.F.; encontrándose una alta relación en la escala 4 (interés por el descubrimiento -- de nuevos hechos, causas y orígenes de los fenómenos) y la 8 (interés y gusto por escuchar música, asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales y cantar).

Se puede decir que en todas las carreras seleccionadas, a excepción de la carrera de Medicina, el factor 1 del 16 P.F. y la escala 5 del Kuder se encuentran significativamente relacionadas, lo que quiere decir que entre más expresivos, afectuosos, complacientes y participantes sean los aspirantes a Diseño, Ingeniería, Psicología, Administración y Comunicación; mostrarán mayor interés por convencer a las personas según ciertos propósitos.

Así mismo, se puede concluir por medio de los resultados obtenidos en la tabla 39, que, es notorio el número de veces que aparece por un lado Psicología y Comunicación, y por el otro Psicología y Medicina agrupadas en la misma relación en cuanto a factores y escalas. Esto comprueba que una ocupación también puede poseer una variedad de tipos de personalidad y una persona puede situarse en una variedad de trabajos dentro de la misma área (Super, - 1971), en este caso el área Humanista.

Hablando acerca del área Humanista, también se encontró que las tres carreras que la representan en este caso, se encuentran con mayor frecuencia agrupadas en el factor 8 (afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido) del 16 P.F. con relación a las escalas del Kuder. Lo cual comprueba lo que dice Cattell en 1970, quien afir-

ma que en algunas ocupaciones se observan ciertos rasgos - predominantes, los cuales son similares a otra ocupación - y en otras difieren en un mismo rasgo.

De la misma forma, las carreras que incluyen tanto el área Administrativa como la de Diseños e Ingeniería, -- aunque no aparecen en conjunto agrupadas dentro de la misma relación entre factores y escalas como las del área Humanista, sí mantienen relación unas con otras dentro de ciertos factores y escalas respectivamente.

PRUEBA t

La prueba t se realizó con el fin de comparar los grupos con calificación alta en cada uno de los factores del 16 P.F. y escalas del Kuder, con los de calificación baja en estos mismos.

El grupo de altos se obtuvo a través de escoger - los sujetos con calificación por arriba de la media, más una desviación estándar y el grupo de bajos se obtuvo a - través de escoger a los sujetos que tenían calificación - por debajo de la media, menos una desviación estándar.

Todo esto con el fin de observar si existen diferencias significativas entre los grupos y el de confirmar lo anterior (los resultados obtenidos por medio de la correlación de Spearman). (Ver tablas 40-48).

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.A (EXTROVERSION-INTROVERSION)

		# CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1	GRUPO 1	25	31.0400	9.981	2.30	.026	>.05
	GRUPO 2	25	25.3200	7.420			
2	GRUPO 1	25	42.1600	10.927	2.31	.015	>.05
	GRUPO 2	25	35.6800	8.816			
3	---	---	---	---	---	---	N.S.
4	---	---	---	---	---	---	N.S.
5	GRUPO 1	25	38.9600	7.754	2.58	.013	>.05
	GRUPO 2	25	44.6600	7.605			
6	---	---	---	---	---	---	N.S.
7	---	---	---	---	---	---	N.S.
8	---	---	---	---	---	---	N.S.
9	---	---	---	---	---	---	N.S.
10	---	---	---	---	---	---	N.S.

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.C (FUERZA DEL YO - DEBILIDAD DEL YO)

	#CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1	---	---	---	---	---	N.S.
2	---	---	---	---	---	N.S.
3	---	---	---	---	---	N.S.
4	---	---	---	---	---	N.S.
5	---	---	---	---	---	N.S.
6	GRUPO 1 GRUPO 2	19 15	43.0000 46.5333	4.069 2.973	-2.62 .008	> .01
7	---	---	---	---	---	N.S.
8	---	---	---	---	---	N.S.
9	---	---	---	---	---	N.S.
10	GRUPO 1 GRUPO 2	19 15	46.6842 38.8000	13.960 7.630	1.95 .047	> .1

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

TABLA 42

DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P. F. G. ( SUPER EGO FUERTE -- SUPER EGO DEBIL )

	# CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1						N.S.
2	GRUPO 1 GRUPO 2	20 20	36.0500 42.8000	7.990 11.642	-2.14	.039
3						N.S.
4						N.S.
5						N.S.
6						N.S.
7						N.S.
8						N.S.
9						N.S.
10	GRUPO 1 GRUPO 2	20 20	47.6000 39.8500	12.241 8.022	2.37	.023 .05

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.I. (SENSIBILIDAD EMOCIONAL-SEVERIDAD )

	# CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1						N.S.
2	GRUPO 1 GRUPO 2	28 22	42.1786 34.7727	10.213 9.185	2.66 D11	> 05
3						N.S.
4						N.S.
5						N.S.
6						N.S.
7						N.S.
8						N.S.
9						N.S.
10						N.S.

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.L (DESCONFIANZA-CONFIANZA)

	#CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCA
1	---	---	---	---	---	N.S.
2	---	---	---	---	---	N.S.
3	GRUPO 1 GRUPO 2	19 22	20.8421 25.8636	7.485 8.173	-2.04 .048	> .05
K U D E R	4	---	---	---	---	N.S.
	5	---	---	---	---	N.S.
	6	---	---	---	---	N.S.
	7	---	---	---	---	N.S.
	8	---	---	---	---	N.S.
	9	---	---	---	---	N.S.
	10	---	---	---	---	N.S.

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.N (AJUDACIA-INGENUIDAD)

	CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1	---	---	---	---	---	N.S.
2	---	---	---	---	---	N.S.
3	---	---	---	---	---	N.S.
K U D E S R	GRUPO 1	27	39.5926	6.664	- 2.12	.039
	GRUPO 2	23	44.3043	9.027		>.05
6	---	---	---	---	---	N.S.
7	---	---	---	---	---	N.S.
8	---	---	---	---	---	N.S.
9	---	---	---	---	---	N.S.
10	---	---	---	---	---	N.S.

N.S. ( NO SIGNIFICATIVO)

## DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.QI (RADICALISMO-CONSERVADURISMO)

	#CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1	---	---	---	---	---	N.S.
2	---	---	---	---	---	N.S.
3	---	---	---	---	---	N.S.
K	---	---	---	---	---	N.S.
U	---	---	---	---	---	N.S.
D	---	---	---	---	---	N.S.
E	---	---	---	---	---	N.S.
R	---	---	---	---	---	N.S.
6	---	---	---	---	---	N.S.
7	---	---	---	---	---	N.S.
8	---	---	---	---	---	N.S.
9	GRUPO 1 27	45.2963	11.100	2.58	.013	.013
	GRUPO 2 23	36.6522	12.579			
10	---	---	---	---	---	N.S.

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.Q2 (AUTOSUFICIENCIA - DEPENDENCIA GRUPAL)

	# CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA
1	---	---	---	---	---	N.S.
2	---	---	---	---	---	N.S.
3	GRUPO 1	22	27.0000	9.396	2.01	>.1
	GRUPO 2	19	22.0526	5.602		
K	---	---	---	---	---	N.S.
U	---	---	---	---	---	N.S.
D	---	---	---	---	---	N.S.
E	---	---	---	---	---	N.S.
R	---	---	---	---	---	N.S.
4	---	---	---	---	---	N.S.
5	---	---	---	---	---	N.S.
6	---	---	---	---	---	N.S.
7	---	---	---	---	---	N.S.
8	---	---	---	---	---	N.S.
9	---	---	---	---	---	N.S.
10	---	---	---	---	---	N.S.

N. S. (NO SIGNIFICATIVO)

DATOS OBTENIDOS POR MEDIO DE LA PRUEBA T.

P.F.Q3( CONTROL-INDIFERENCIA )

		#CASOS	MEDIA	D. ESTANDAR	VALOR T.	PROB.	NIVEL DE SIGNIFICANCIA	
K U D E R	1						N.S.	
	2						N.S.	
	3						N.S.	
	4						N.S.	
	5						N.S.	
	6	GRUPO 1	26	42.6154	4.100	-3.51	.001	> .01
		GRUPO 2	24	46.4583	3.599			
	7							N.S.
	8							N.S.
	9							N.S.
10	GRUPO 1	26	46.7692	12.196	2.05	.046	> .05	
	GRUPO 2	24	40.5000	9.036				

N.S. (NO SIGNIFICATIVO)

INTERPRETACION DE LAS TABLAS 40-48PF A - Kuder 1

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Factor A (expresivo, afectuoso, complaciente y participante), el puntaje tenderá a ser menor en la escala 1 (interés por desempeñar actividades en el campo, bosque o mar, cultivar plantas, crear animales y pescar).

PF A - Kuder 2

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Factor A (expresivo, afectuoso, complaciente y participante), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 2 (interés por manejar maquinaria y herramienta, componer automóviles -- trabajo de relojería de construcción e ingeniería).

PF A - Kuder 5

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Factor A (expresivo, afectuoso, complaciente y participante), el puntaje tenderá a aumentar en la escala 5 (interés para tratar de convencer a la gente según ciertos propósitos).

PF A - Kuder 5

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Fac-

tor A (expresivo, afectuoso, complaciente y participante), el puntaje tenderá a aumentar en la escala 5 (interés para tratar de convencer a la gente según ciertos propósitos).

PF C - Kuder 6

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Factor C (estabilidad emocional, madurez y capacidad para enfrentar a la realidad), el puntaje tenderá a aumentar en la Escala 6 (interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores).

PF C - Kuder 10

Mientras más alto se obtenga un puntaje en el Factor C (estabilidad emocional, madurez y capacidad para enfrentarse a la realidad), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 10 (interés por el trabajo de oficina que requiera exactitud y precisión).

PF G - Kuder 2

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el Factor G (escrupuloso, persistente, moralista y juicioso), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 2 (interés -- por manejar máquinas y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería).

PF G - Kuder 10

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el - Factor G (escrupuloso, persistente, moralista y juicioso), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 10 (interés - por el trabajo de oficina que requiera exactitud y precisión).

PF I - Kuder 2

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el - Factor I (afectuoso, sensitivo, dependiente y sobreprotegido), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 2 (interés por manejar maquinaria y herramientas, componer automóviles, trabajo de relojería de construcción e ingeniería).

PF L - Kuder 3

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el - Factor L (desconfiado, suspicaz), el puntaje tenderá a aumentar en la Escala 3 (interés en el trabajo con números).

PF N - Kuder 5

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el - Factor N (astuto, cultivado y socialmente consciente), el puntaje tenderá a aumentar en la Escala 5 (interés para - tratar de convencer a las personas según ciertos propósitos).

PF Q<sub>1</sub> - Kuder 9

Mientras más alto tiende a ser un puntaje en el Factor Q<sub>1</sub> (experimentador, liberal y con pensamiento libre), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 9 (interés por servir a la gente).

PF Q<sub>2</sub> - Kuder 3

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el Factor Q<sub>2</sub> (autosuficiente, rico en recursos y preferencias por sus propias decisiones), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 3 (interés en el trabajo con números).

PF Q<sub>3</sub> - Kuder 6

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el Factor Q<sub>3</sub> (controlado, firme, con fuerza de voluntad, escrupuloso socialmente y compulsivo), el puntaje tenderá a aumentar en la Escala 6 (interés por hacer trabajo creador con las manos, gusto en la recreación en lo que atañe a la vista de trabajo de diseño, combinación de formas y colores).

PF Q<sub>3</sub> - Kuder 10

Mientras más alto tienda a ser un puntaje en el Factor Q<sub>3</sub> (controlado, firme, con fuerza de voluntad, es-

crupuloso socialmente y compulsivo), el puntaje tenderá a ser menor en la Escala 10 (interés por el trabajo de oficina que requiere exactitud y precisión).

Observando los resultados se puede concluir que existen algunas diferencias significativas entre los grupos. Encontrándose estas diferencias en los Factores:

- A (Soliloquia - Sociabilidad)
- C (Debilidad del Yo - Fuerza superior del Yo)
- G (Super Ego débil - Super Ego fuerte)
- I (Severidad - Sensibilidad emocional)
- L (Confianza - Desconfianza)
- N (Ingenuidad - Astucia)
- Q<sub>1</sub> (Conservadurismo - Radicalismo)
- Q<sub>3</sub> (Dependencia grupal - Autosuficiencia)
- Q<sub>4</sub> (Indiferencia - Control)

Así como en las Escalas:

- 1 (Interés por el trabajo al aire libre)
- 2 (Interés mecánico)
- 3 (Interés de cálculo)
- 5 (Interés persuasivo)
- 6 (Interés artístico plástico)
- 9 (Interés por servicio social)
- 10 (Interés de oficina)

Por otro lado, se pudo observar que los factores - y Escalas que aparecen juntas y presentan diferencias significativas entre los grupos son:

PF A - Kuder 1  
PF A - Kuder 2  
PF A - Kuder 5  
PF C - Kuder 6  
PF C - Kuder 10  
PF G - Kuder 2  
PF G - Kuder 10  
PF I - Kuder 2  
PF L - Kuder 3  
PF N - Kuder 5  
PF Q<sub>1</sub> - Kuder 9  
PF Q<sub>2</sub> - Kuder 3  
PF Q<sub>3</sub> - Kuder 6  
PF Q<sub>3</sub> - Kuder 10

Finalmente, los resultados obtenidos en la presente investigación, corroboran lo que afirmó Cattell en 1973: "Los rasgos de personalidad, al parecer, se cristalizan -- desde la temprana infancia, por lo cual los Intereses Vocacionales desarrollados posteriormente tienen su origen en la estructura individual de la personalidad".

## CONCLUSIONES

A partir de los resultados obtenidos se puede concluir que para la carrera de Administración, el interés básico es el trabajo de oficina; para las carreras de Psicología, Comunicación y Medicina unos de los intereses principales son el científico y el de servicio social.

Con respecto a las carreras de Diseños e Ingeniería con lo que se refiere a la primera no se pudo establecer en forma clara algún interés básico, para Ingeniería - el interés mecánico es esencial.

Con respecto a los factores de personalidad encontrados para todas las carreras seleccionadas, en cuanto a los aspirantes del área administrativa no fue posible elaborar un perfil adecuado debido a las discrepancias encontradas con respecto a la investigación de Brown y Wolf en 1983. Para la carrera de Psicología se encontró en ambos estudios que los aspirantes son personas afectuosas, despreocupadas, emocionalmente estables, participantes, con capacidad para afrontar la realidad, calmados, conscientes, aventurados, socialmente desinhibidos, agresivos, -- obstinados, críticos y analíticos difiriendo con el estudio anterior (Brown y Wolf 1983) en cuanto al nivel de inteligencia siendo ésta en dicho estudio un rasgo sobresaliente.

Para los aspirantes a la carrera de Medicina, el único rasgo significativo encontrado en ambos estudios fue el de adaptación a las normas u obligaciones, encontrándose se la mayoría de los factores de personalidad en un nivel promedio.

En la carrera de Comunicación se encontró que los aspirantes son personas aventuradas, socialmente desinhibidas, les gusta conocer gente y son obstinadas. Para la carrera de Diseños las características de personalidad encontradas en los aspirantes indican que son personas emocionalmente estables, realistas y calmadas.

Por último, con lo que se refiere a la carrera de Ingeniería se encontraron las siguientes características: aventurados, desinhibidos y les gusta conocer gente.

Por otro lado, se encontró que hay algunas carreras en las que los aspirantes presentan características de personalidad en común como en las carreras de Psicología-Administración, Psicología-Diseños, Psicología-Comunicación, Ingeniería-Comunicación, Psicología-Ingeniería, Ingeniería-Diseños, Diseños-Administración-Comunicación, Diseños-Ingeniería-Administración. Con la excepción de la carrera de Medicina, se encontró que las cinco carreras restantes tienen algunos rasgos de personalidad en común, como el ser relajados, tranquilos y serenos; además

de los rasgos de personalidad como desinhibición, aventura y gusto por conocer gente, los cuales aparecen en forma -- significativa en todas las carreras.

Se puede decir en términos generales para todas -- las carreras que muchos de los factores del 16 P.F. se encuentran relacionados ya sea con una o varias escalas del Kuder, así como muchas de las escalas del Kuder se encuentran relacionadas con uno o varios factores del 16 P.F. - La correlación más alta encontrada en la carrera de Dise-- ños, se refiere a que entre más controlado, con firme fuer<sup>za</sup> de voluntad, escrupulosos socialmente y compulsivo sea el aspirante, tendrá mayor probabilidad en interesarse -- por hacer trabajos creados con las manos, gusto en la re-- reación en lo que atañe a la vista del trabajo de diseño y combinación de formas y colores.

Para la carrera de Ingeniería: entre más contro-- lado, con firme fuerza de voluntad, escrupuloso socialmen<sup>te</sup> y compulsivo sea el aspirante, mayor probabilidad existe en el interés que tendrá por el descubrimiento de nue-- vos hechos, causas y orígenes de los fenómenos así como pa-- ra la resolución de problemas.

Para la carrera de Psicología: entre más afectuo-- so, sensitivo, dependiente y sobreprotegido sea el aspiran<sup>te</sup> se mostrará mayor interés por escribir y leer.

Para la carrera de Medicina: entre más interés científico tengan los aspirantes serán menos frustrados, tensos, impulsivos y sobreexcitados.

Para la carrera de Administración: mientras más afectuoso, dependiente y sobreprotegido sea el aspirante tendrá mayor interés por servir a la gente.

Para la carrera de Comunicación: entre más afectuoso, complaciente y participante sea el aspirante menos interés por desempeñar actividades al aire libre.

Por último se puede concluir que en todas las carreras seleccionadas a excepción de la carrera de medicina, el factor uno del 16 P.F. y la escala 5 del Kuder se encuentran significativamente relacionadas, lo que quiere decir que entre más expresivos, afectuosos, complacientes y participantes sean los aspirantes a las carreras de Diseños, Ingeniería, Psicología, Administración y Comunicación; mostrarán mayor interés por convencer a las personas según ciertos propósitos.

### SUGERENCIAS Y LIMITACIONES

Debido a que la elección de una ocupación refleja a menudo las necesidades emocionales básicas de un individuo y que la adaptación ocupacional es uno de los principales aspectos de la adaptación general a la vida, se eligió para su estudio dos de las variables que intervienen en la elección de una profesión u ocupación: la Personalidad y los Intereses, constituyendo en esta investigación un estudio correlacional entre las mismas.

De esta manera surge la posibilidad de que estudios de este tipo complementen la Orientación Vocacional.

La investigación cumplió su objetivo al obtener la relación existente entre los rasgos de personalidad e intereses, así como la observación de la consistencia de los perfiles de Personalidad e Intereses de las 6 carreras a través de generaciones.

Así mismo, sería conveniente que en lugar de elegir a los alumnos de cada carrera en forma aleatoria, se realizará una encuesta previa y a través de ésta seleccionar a los alumnos con un rendimiento académico satisfactorio.

En cuanto a los instrumentos de evaluación utilizados, se considera conveniente aplicar un retest a cada uno de los alumnos seleccionados en esta investigación, o en investigaciones posteriores, con el fin de lograr una mayor precisión de la consistencia de los factores de Personalidad o Intereses a través del tiempo.

Finalmente se considera importante la posibilidad de realizar un estudio igual al presente con gente que ha ya sido aspirante en 4° y 6° semestre así como hacer una comparación de los resultados con los resultados del presente estudio; del mismo modo se recomienda realizar un estudio de este tipo en los distintos niveles socioeconómicos y tipos de carrera con el fin de poder obtener una mayor generalización de los datos así como el poder observar diferencias en la existencia y comportamiento de los grupos dependiendo de la población a la que pertenezcan.

A P E N D I C E

A



# CUESTIONARIO 16 FP

Forma A

Traducción: Manuel R. Valdivia, A. y Kolb, R.

## INSTRUCCIONES

Dentro de este cuadernillo hay cierto número de preguntas. Con ellas se quiere conocer sus actitudes y sus intereses. No hay respuestas "buenas" ni "malas" porque cada quien puede poseer sus propios puntos de vista. Para que se pueda obtener la mayor cantidad de información de sus resultados, usted deberá tratar de responder exacta y sinceramente.

En la parte superior de la hoja de respuestas, escriba por favor su nombre y los demás datos que se le piden.

Primero, conteste las preguntas de ensayo que se encuentran más abajo. Si tiene algún problema con ellas por favor dígalo. En este cuadernillo usted sólo va a leer las preguntas, ya que todas las contestaciones las hará en la hoja de respuestas, asegurándose de que el número que tienen ambas sea el mismo.

Hay tres respuestas posibles para cada pregunta. Lea los siguientes ejemplos y ponga sus contestaciones en la parte superior de la hoja de respuestas en donde dice "Ejemplos". Si su respuesta es (a) ponga una cruz dentro del cuadrado de la izquierda; si su respuesta es (b) ponga la cruz o una equis dentro del cuadrado del centro; si su respuesta es (c) ponga la marca dentro del cuadrado de la derecha.

### EJEMPLOS:

- |  |   |
|--|---|
| 1. - Me gusta ver juegos deportivos entre equipos:<br>a) sí,                      b) en ocasiones,                      c) no. | 3. - El dinero no trae la felicidad:<br>a) sí (cierto), b) intermedio, c) no (falso).                           |
| 2. - Prefiero a la gente que es:<br>a) reservada,<br>b) intermedia,<br>c) hace amigos rápidamente.                             | 4. - Mujer es a niña como gato es a:<br>a) gatito,                      b) perro,                      c) niño. |

En este último ejemplo hay una respuesta correcta: gatito. En el cuadernillo hay unas cuantas preguntas como ésta.

La letra (b) indica, por lo general, que usted está dudando acerca de lo que se le plantea. Hemos puesto varias frases y palabras distintas dentro de esta letra, pero todas tienen ese mismo significado.

Si algo no está claro, pregúntelo ahora. Dentro de un momento el examinador le dirá que lea el cuestionario y comience a responder sobre la hoja de respuestas.

Al estar contestando recuerde estos cuatro puntos:

1. - No se le pide que medite sus respuestas. Dé la primera respuesta que más pronto le venga a la mente, de un modo natural. Aunque las preguntas son demasiado cortas para darle todos los datos que usted desearía tener, trate de dar siempre la mejor respuesta a un ritmo de alrededor de 5 contestaciones por minuto; haciéndolo así usted terminará aproximadamente en 35 ó 45 minutos.
2. - Trate de no caer en el centro, en la letra (b), que son las respuestas de indecisión o de duda, excepto cuando le sea realmente imposible escoger cualquier otra opción.
3. - Asegúrese de no saltarse ninguna pregunta. Responda de manera apropiada a cada una de las preguntas. Algunas puede ser que no encajen con su situación. Algunas preguntas pueden parecerle demasiado personales, pero recuerde que su hoja de respuestas quedará en las manos confidenciales de un experto, y que no se trata de localizar ciertas respuestas especiales, sino de apreciarlas en conjunto. Por ello, esta prueba se califica con una plantilla construida ex profeso.
4. - Responda con toda la honestidad posible lo que sea cierto para usted. Evite marcar la respuesta que le parezca "la más aceptable" con el fin de impresionar al examinador.

**POR FAVOR NO VOLTEE LA PAGINA HASTA QUE SE LE INDIQUE.**

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistema de almacenamiento o transmitida por otro medio, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc., sin permiso por escrito de la editorial, 16 FP. Copyright © 1987 by the Institute for Personality and Ability Testing, Champaign, Illinois, U.S.A.



32. Me disgusta trabajar en un proyecto en el que se toman medidas rápidas que afectan a otros  
a) cierto, b) intermedio, c) falso
33. La mayoría de la gente que conozco me considera como un conversador agradable  
a) sí, b) intermedio, c) no
34. Cuando veo a personas desafiadas y desafiadas, yo  
a) las acepto, b) intermedio, c) me disgusto
35. Me siento un poco apenado si de repente me convierto en el centro de atención en una reunión social  
a) sí, b) intermedio, c) no
36. Siempre me gusta participar en reuniones concuadas, por ejemplo una fiesta, un mitin.  
a) sí, b) intermedio, c) no
37. En la escuela prefiero (o prefiero)  
a) la música, b) intermedio, c) los trabajos manuales.
38. Cuando estoy encargado de hacer algo, yo insisto en que se sigan mis instrucciones o bien renuncio  
a) sí, b) a veces, c) no
39. Para los padres es más importante  
a) ayudar a sus niños a desarrollar sus afectos, b) intermedio, c) enseñar a sus niños cómo controlar sus emociones.
40. En una tarea de grupo, yo más bien trataría de  
a) imponer acuerdos, b) intermedio, c) hacer apuntes y ver que se obedezcan las reglas.
41. De vez en cuando siento la necesidad de realizar actividades físicas rudas o pesadas  
a) sí, b) intermedio, c) no
42. Prefiero juntarme con gente bien educada a juntarme con individuos toscos y rebeldes  
a) sí, b) intermedio, c) no.
43. Me siento muy afligido cuando la gente me critica en público  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
44. Cuando el jefe (o el maestro) me llama:  
a) veo una oportunidad para hablar de cosas que me interesan, b) intermedio, c) temo haber hecho algo mal
45. Lo que este mundo necesita son  
a) ciudadanos firmes y serios, b) no sé, c) "idealistas" con planes para mejorarlo.
46. En todo lo que leo, estoy siempre pendiente de las intenciones propagandistas  
a) sí, b) intermedio, c) no
47. De adolescente participé en los deportes escolares  
a) pocas veces, b) frecuentemente, c) muy frecuentemente.

48. Yo conservo mi cuarto bien arreglado, con cada cosa en su lugar  
a) sí, b) algunas veces, c) no
49. A veces me pongo tenso e inquieto cuando pienso en los sucesos del día  
a) sí, b) intermedio, c) no
50. A veces dudo que la gente con la que hablo se interese realmente en lo que digo  
a) sí, b) intermedio, c) no

(Fin de la Columna 2 en la Hoja de Respuestas)

51. Si tuviera que escoger, preferiría ser  
a) guardabosques, b) indio, c) maestro de escuela
52. En santos cumpleaños  
a) me gusta hacer regalos personales, b) intermedio, c) creo que es un poco molesto comprar regalos
53. "Cansado" es a "trabajo" como "orgullo" es a  
a) sonrisa, b) éxito, c) felicidad.
54. ¿Cuál de las siguientes palabras es de clase distinta a las otras dos?  
a) vela, b) luna, c) luz eléctrica
55. He sido abandonado por mis amigos  
a) casi nunca, b) ocasionalmente, c) muy a menudo
56. Yo tengo algunas cualidades por lo que me siento superior a la mayoría de la gente  
a) sí, b) dudoso, c) no
57. Cuando me enoja, yo me esfuerzo por ocultar mis sentimientos a los demás  
a) cierto, b) a veces, c) falso
58. Me gusta asistir a espectáculos o ir a fiestas  
a) más de una vez a la semana (más de lo normal), b) una vez a la semana (lo normal), c) menos de una vez a la semana (menos de lo normal)
59. Pienso que suficiente libertad es más importante que las buenas costumbres y el respeto a la ley.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso
60. En presencia de personas de mayor experiencia, edad o posición, tiendo a permanecer callado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
61. Se me hace difícil hablar o recitar frente a un grupo numeroso  
a) sí, b) intermedio, c) no
62. Cuando estoy en un lugar extraño, tengo un buen sentido de la orientación (encuentro fácilmente donde está el Norte, Sur, Este y Oeste)  
a) sí, b) intermedio, c) no.

63. Si alguien me enoja conmigo, yo  
a) trato de calmarlo, b) indesco. c) me irritó.
64. Cuando leo un artículo tendencioso o injusto en una revista tiendo a olvidarlo, más que a sentir ganas de "devolverles el golpe".  
a) cierto, b) dudoso, c) falso.
65. Tiendo a olvidar muchas cosas triviales y sin importancia, como nombres de calles o de tiendas.  
a) sí, b) algunas veces, c) no.
66. Me gustaría llevar la vida de un veterinario, curando y operando animales.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
67. Yo como mis alimentos con placer, aunque no siempre tan cuidadosa y apropiadamente como algunas personas.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
68. Algunas veces no tengo ganas de ver a nadie  
a) raras veces, b) intermedio, c) muy frecuentemente.
69. A veces las personas me dicen que muestro de manera demasiado clara mi excitación.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
70. De adolescente, si mi opinión era distinta a la de mis padres, yo por lo general:  
a) la mantenía, b) indesco, c) aceptaba la autoridad de mis padres.
71. Me gustaría tener una oficina para mí, que no fuera compartida con otra persona.  
a) sí, b) indesco, c) no.
72. Prefiero disfrutar la vida discretamente a mi manera, más que ser admirado por mis éxitos.  
a) cierto, b) indesco, c) falso.
73. Me siento maduro en la mayoría de mis actos  
a) verdadero, b) dudoso, c) falso.
74. Cuando la gente me critica me enoja, en vez de sentirme ayudado.  
a) frecuentemente, b) ocasionalmente, c) nunca.
75. Estoy dispuesto a expresar mis sentimientos sólo bajo mi estricto control.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 3 en la Hoja de Respuestas)
76. Al inventar algo útil, prefiero:  
a) perfeccionarlo en el laboratorio, b) indesco, c) venderlo a la gente.
77. "Sorpresa" es a "extraño" como "miedo" es a:  
a) valiente, b) ansioso, c) tereble.
78. ¿Cuál de las siguientes fracciones es distinta a las otras dos?  
a) 3/7, b) 3/9, c) 3/11.
79. Yo no sé por qué, pero algunas personas como que me ignoran o me evitan  
a) cierto, b) indesco, c) falso.
80. Las personas me tratan con menos consideración de lo que merecen mis buenas intenciones.  
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca.
81. En un grupo, me molesta que se digan alburas o groserías aun cuando no haya mujeres delante.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
82. Yo tengo indudablemente menos amigos que la mayoría de la gente.  
a) sí, b) en duda, c) no.
83. Detestaría estar en un lugar donde no hubiera muchas personas con quien platicar.  
a) cierto, b) indesco, c) falso.
84. Las personas dicen que soy descuidado a veces, aunque ellas me consideran simpático.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
85. En distintas ocasiones de mi vida social, he experimentado miedo al público.  
a) frecuentemente, b) en ocasiones, c) casi nunca.
86. Cuando estoy en un grupo pequeño, me agrada permanecer en silencio y mejor dejar que otros hablen.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
87. Yo prefiero leer:  
a) una narración realista de batallas militares o políticas, b) indesco, c) una novela sentimental e imaginativa.
88. Cuando la gente mandona trata de imponerse, yo hago exactamente lo contrario de lo que ellas quieren.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
89. Es una regla que mis jefes o los miembros de mi familia me consideren culpable sólo si existe una razón real.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
90. Me desagrada la manera como algunas personas observan con desdén o sin respeto a otras, en las calles o en las tiendas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
91. En un viaje largo, prefiero  
a) leer algo serio pero interesante, b) indesco, c) platicar con el pasajero de junto.
92. En una situación que puede volverse peligrosa, yo creo conveniente hacer ruido y escándalo, aunque se pierda la serenidad y la cortésia.  
a) sí, b) indesco, c) no.
93. Si mis conocidos me tratan mal y me demuestran que les disgusta  
a) me impongo poco, b) intermedio, c) me pongo triste.

94. Las alabanzas y los cumplidos que me dicen, me desagravan.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
95. Me gustaría más bien tener un trabajo con  
a) un sueldo fijo y seguro,  
b) intermedio,  
c) un sueldo bastante alto, que dependiera de mi constante persuasión a gente que me desagrada.
96. Para mantenerme informado, yo prefiero  
a) discutir los asuntos con las personas,  
b) intermedio,  
c) leer los reportes noticiosos diarios.
97. Me gusta tomar parte activa en asuntos sociales, comités, etc.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
98. En el desempeño de una tarea, no estoy satisfecho hasta que no se ha realizado con atención el más mínimo detalle.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
99. A veces pequeñas contrariedades me irritan demasiado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
100. Yo siempre duermo profundo, nunca hablo ni camino durmiendo.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
- (Fin de la Columna 4 en la Hoja de Respuestas)
101. Sería muy interesante trabajar en una empresa  
a) hablando con los clientes,  
b) intermedio,  
c) llevando las cuentas y el archivo.
102. "Tamaño" es a "longitud" como "deshonestidad" es a:  
a) prisión, b) pecado, c) robo.
103. Allí es a de como SR es a  
a) pp, b) pp, c) tu.
104. Cuando la gente no es razonable.  
a) me quedo callado,  
b) intermedio,  
c) los desprecio.
105. Si alguien habla en voz alta cuando estoy escuchando música  
a) puedo concentrarme en la música y no me molesta,  
b) intermedio,  
c) acaban con mi placer y me molesta.
106. Creo que soy bien descripto como  
a) educado y tranquilo,  
b) intermedio,  
c) enérgico.
107. Asisto a reuniones sociales sólo cuando tengo que hacerlo, de otra manera trato de evitarlas.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
108. Ser precavido y esperar poco es mejor que ser optimista y esperar siempre el éxito.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
109. Cuando pienso en las dificultades de mi trabajo  
a) trato de planearlas anticipadamente,  
b) intermedio,  
c) supongo que podré manejarlas cuando se presenten.
110. Para mí, encuentro fácil incorporarme con las personas en una reunión social.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
111. Cuando un poco de diplomacia y persuasión son necesarias para que la gente actúe, yo generalmente soy el primero en fomentarlas.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
112. Sería muy interesante ser  
a) orientador vocacional de muchachos que tratan de encontrar su carrera,  
b) indeciso,  
c) ingeniero mecánico industrial.
113. Si estoy completamente seguro de que una persona es injusta o egoísta, se lo digo, aunque me traiga problemas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
114. A veces yo hago observaciones tontas en broma, sólo para que las personas se sorprendan y vea qué es lo que dicen.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
115. Me gustaría ser repertorio de teatro, ópera, conciertos.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
116. Yo nunca siento la necesidad de hacer garabatos ni ponerme nervioso cuando estoy en una reunión.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
117. Si alguien me dice algo, que sé que es falso, yo muy probablemente me diga  
a) "E! es un embustero",  
b) intermedio,  
c) "Aparentemente él es mal informado".
118. Yo siento que me van a castigar, aun cuando no hallo hecho nada malo.  
a) a menudo, b) ocasionalmente, c) nunca.
119. La idea de que las enfermedades tienen causas tanto físicas como mentales es muy exagerada.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
120. La pompa y el esplendor de cualquier ceremonia estatal son cosas que deben conservarse.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
121. Me molesta que las personas piensen que soy demasiado diferente o muy poco convencional.  
a) mucho, b) algo, c) nada.
122. En la elaboración de alguna cosa, más bien yo trabajaría  
a) en equipo,  
b) indeciso,  
c) por mi propia cuenta.
123. En algunos momentos me es difícil estar un sentimiento de lástima hacia mí mismo.  
a) a menudo, b) en ocasiones, c) nunca.

124. A menudo me enoja demasiado rápido con la gente.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
125. Yo puedo cambiar viejos hábitos un dificultad, y sin volver a ellos.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 5 en la Hoja de Respuestas)

126. Si los salarios fueran los mismos, preferiría ser  
a) abogado, b) indio, c) navegante o piloto.
127. "Mejor" es a "peor" como "más lento" es a:  
a) rápido, b) óptimo, c) más veloz.
128. ¿Cuáles de las siguientes letras deben ir al final de esta lista xxxooxxxooxxx?  
a) oxxx, b) oxxx, c) xooo.
129. Cuando se llega la hora de algo que yo había planeado o anticipado, a veces no siento ganas de ir al evento.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
130. Yo puedo trabajar con cuidado en muchas cosas, sin ser molestado por las personas que hacen ruido a mi alrededor.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
131. A veces platico a personas desconocidas, cosas que me parecen importantes aunque no me las pregunten.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
132. Yo paso mucho de mi tiempo libre platicando con amigos sobre reuniones sociales en las que nos divertimos en el pasado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
133. Me agrada hacer cosas temerarias y atrevidas nada más por gusto.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
134. La escena de un cuarto desatregado me molesta.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
135. Me consulto una persona muy sociable con la que es fácil llevarse.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

136. En mi trato social  
a) demuestro mis emociones como quiero,  
b) intermedio,  
c) me guardo mis emociones.
137. Me gusta la música:  
a) alegre, ligera y animada,  
b) intermedio,  
c) emotiva y sentimental.
138. Yo admiro más la belleza de un hermoso poema que la belleza de un arma bien hecha.  
a) sí, b) indio, c) no.
139. Si nadie se da cuenta de una buena observación mía  
a) no le doy importancia,  
b) indio,  
c) repito la frase para que la gente pueda escucharla nuevamente.

140. Me gustaría trabajar como vigilante con criminales que estuvieran en libertad bajo palabra.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
141. Uno debe tener cuidado al mezclarse con toda clase de extraños, por el peligro de una infección.  
a) sí, b) indio, c) no.
142. En un viaje al extranjero, yo preferiría ir en un "tour" planeado con un conductor de viajes experimentado, que planear por mí mismo los lugares que desearía visitar.  
a) sí, b) indio, c) no.
143. Me consideran, averajadamente, como una persona trabajadora y de mediano éxito.  
a) sí, b) indio, c) no.
144. Si las personas abusan de mi amistad, no lo resentio y lo olvido pronto.  
a) cierto, b) indio, c) falso.
145. Si se desarrolla una discusión acalorada entre los miembros de un grupo, yo:  
a) quisiera ver a un "ganador",  
b) intermedio,  
c) desearía que se calmaran rápidamente.
146. Me gusta hacer mis planes yo solo, sin que nadie me interrumpa para aconsejarme.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
147. A veces dejo que mis acciones se vean influidas por mis celos.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
148. Yo creo firmemente que "el jefe puede no tener la razón, pero siempre tiene la razón por ser el jefe".  
a) sí, b) indio, c) no.
149. Me pringuo tenso cuando pienso en todas las cosas que me aquejan.  
a) sí, b) a veces, c) no.
150. No me desconcierta que la gente me grite lo que tengo que hacer cuando estoy jugando.  
a) cierto, b) indio, c) falso.

(Fin de la Columna 6 en la Hoja de Respuestas)

151. Preferiría la vida de:  
a) un artista,  
b) indio,  
c) secretario de un club social.
152. ¿Cuál de las siguientes palabras no corresponde a las otras dos?  
a) alguno, b) unos, c) muchos.
153. "Llama" es a "calor" como "rosa" es a:  
a) espina, b) pétalo rojo, c) perfume.
154. Tengo sueños tan intensos que me inquietan cuando duermo.  
a) a menudo, b) en ocasiones, c) casi nunca.

155. Aunque las probabilidades de que algo tenga éxito están completamente en contra, sigo pensando en aceptar el riesgo  
a) sí, b) intermedio, c) no.
156. Me agrada saber bien lo que el grupo tiene que hacer para que así sea y lo que me manda.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
157. Preferiría vestirme sencilla y correctamente, y no con un estilo peculiar y llamativo.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
158. Me llama más la atención pasar una tarde con un pasatiempo tranquilo que en una fiesta animada.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
159. No hago caso a las sugerencias bien intencionadas de los demás, aunque pienso que no debería  
a) en ocasiones, b) casi nunca, c) nunca.
160. Siempre mi criterio para cualquier decisión se basa en los principios del bien y el mal.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
161. Me disgusta un poco que un grupo me observe cuando trabajo.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
162. Debido a que no siempre es posible obtener las cosas por medio de métodos graduales y razonables, a veces es necesario usar la fuerza.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
163. En la escuela prefiero (o prefirió)  
a) español y literatura,  
b) indeciso,  
c) aritmética y matemáticas.
164. A veces me causa problemas el que la gente hable mal de mí a mis espaldas, sin tener razón.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
165. Platicar con la gente convencional, común y corriente:  
a) es a menudo interesante e importante,  
b) intermedio,  
c) me molesta porque dicen cosas tontas y superficiales.
166. Algunas cosas me enojan tanto que prefiero no hablar de ellas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
167. Es muy importante en la educación  
a) dar suficiente afecto a los niños,  
b) intermedio,  
c) que los niños aprendan hábitos y actitudes convenientes.
168. La gente me considera una persona estable, sin perturbaciones, ante las altas y bajas de la vida.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
169. Pienso que la sociedad debe crear nuevas costumbres por razones modernas y eliminar viejas costumbres o simples tradiciones.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
170. Yo pienso que en el mundo actual es más importante resolver:  
a) los asuntos sobre moralidad,  
b) indeciso,  
c) las dificultades políticas.
171. Yo aprendo mejor:  
a) leyendo un libro bien escrito,  
b) intermedio,  
c) participando en una discusión de grupo.
172. Prefiero guiarme yo mismo en lugar de actuar según las reglas aprobadas.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
173. Prefiero esperar hasta que estoy seguro que es correcto lo que pienso decir, antes de exponer mis razones.  
a) siempre,  
b) en general,  
c) solamente si es posible.
174. Algunas cosas que no tienen importancia, "me ponen los nervios de punta".  
a) sí, b) intermedio, c) no.
175. Pocas veces digo cosas que pienso sin reflexionar y que después tengo que lamentar grandemente.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
- (Fin de la Columna 7 en la Hoja de Respuestas)
176. Si me pudieran que trabajara en una obra de caridad:  
a) aceptarías,  
b) indeciso,  
c) diría con cortesía que estoy ocupado.
177. ¿Cuál de las siguientes palabras es distinta a las otras dos?  
a) ancho, b) zigzag, c) derecho.
178. "Pronto" es a "nunca", como "cercía" es a:  
a) nada, b) lejos, c) fuera.
179. Cuando cometo una torpeza social, yo puedo olvidarla pronto.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
180. Me reconocen como un "hombre de ideas" porque siempre se me ocurren algunas cuando hay algún problema.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
181. Yo creo que me muestran más  
a) animado en reuniones de crítica y protesta,  
b) indeciso,  
c) tolerante a los deseos de otras personas.
182. Me consideran como una persona muy entusiasta.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
183. Prefiero un trabajo con variedad, viajes y cambios aunque tenga riesgos.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
184. Soy una persona bastante estricta que insiste siempre en hacer las cosas tan correctamente como sea posible.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.

185. Me agradan los trabajos que requieren concentración y habilidades precisas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

186. Me considero un tipo enérgico que se mantiene activo.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

187. Estoy segura de haber contestado correctamente, y de no haber dejado ninguna pregunta sin contestar.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin del cuestionario)



1. Entendí perfectamente las instrucciones de este cuestionario  
a) sí, b) en duda, c) no.
2. Estoy dispuesto a contestar cada pregunta tan sinceramente como me sea posible.  
a) sí, b) en duda, c) no.
3. Yo prefería pasar las vacaciones en  
a) un centro turístico atendido,  
b) algo entre "a" y "c",  
c) una cabana tranquila lejos del ruido.
4. Cuando estoy en un lugar pequeño, apretado (como un elevador lleno de gente) tengo la desagradable sensación de estar "encerrado".  
a) nunca, b) rara vez, c) en algunas ocasiones.
5. De repente me encuentro pensando una y otra vez en problemas sin importancia y tengo que hacer un esfuerzo muy grande para quitármelos de la cabeza.  
a) sí, b) en ocasiones, c) no.
6. Si sé que una persona está equivocada en su forma de pensar, yo prefiero:  
a) quedarme callado, b) intermedio, c) decirle lo.
7. Mis ideas parecen estar:  
a) adelantadas a la época,  
b) indeciso,  
c) de acuerdo a la época.
8. Yo no soy muy aficionado a decir chistes novedosos ni a contar cuentos divertidos.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
9. Es mejor alcanzar una vejez tranquila que agotarse urtiendo a la comunidad.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
10. He participado activamente en la organización de un club, equipo o grupo similar.  
a) sí, con frecuencia,  
b) en ocasiones,  
c) nunca.
11. No puedo evitar el ser sentimental.  
a) en ocasiones,  
b) con alguna frecuencia,  
c) muchas veces.
12. Preferiría leer un libro sobre:  
a) grandes enseñanzas religiosas,  
b) en duda,  
c) nuestra organización política.
13. Son muy pocos los temas que me molestan con facilidad.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
14. Las aptitudes y características que heredamos de los padres son más importantes de lo que mucha gente está dispuesta a admitir.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
15. Pienso que las tareas rutinarias siempre deben cumplirse, aun cuando un poco de inventiva indique que esto no es necesario.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
16. Está bien bromear acerca de la muerte y generalmente esto no es de mal gusto.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
17. Me gusta que me digan cómo hacer las cosas en vez de investigar por mi mismo.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
18. A veces, a pesar de encontrarme en un grupo, me dominan sentimientos de soledad y de inutilidad.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
19. Mi memoria no cambia mucho de un día a otro.  
a) cierto, b) algunas veces, c) falso.
20. Creo que uno debe quejarse con el mesero o el administrador de un restaurante, cuando surven mala comida.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
21. Para descansar prefiero  
a) deportes o juegos,  
b) indeciso,  
c) debates o pasatiempos intelectuales.
22. En comparación con otras personas, yo he participado en muchas actividades sociales,  
b) varias,  
c) pocas actividades sociales.
23. Cuando hago planes, frecuentemente me gusta confiar en la suerte  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
24. Cuando estoy comiendo, trabajando, etc.:  
a) doy la impresión de pasar rápidamente de una cosa a la otra,  
b) intermedio,  
c) me conduzco en forma metódica y cuidadosa.
25. Me siento inquieto como si quisiera hacer algo pero sin saber qué.  
a) muy rara vez, b) en ocasiones, c) a menudo.
- (Fin de la Columna 1 en la Hoja de Respuestas)
26. En una fábrica preferiría estar encargado de:  
a) aspectos mecánicos,  
b) indeciso,  
c) entrevistar y contratar personal.
27. Preferiría leer un libro sobre:  
a) viajes espaciales,  
b) indeciso,  
c) educación en la familia.
28. ¿Cuál de las siguientes palabras no corresponde a las otras dos?  
a) perro, b) pájaro, c) vaca.
29. Si otra vez pudiera volver a vivir mi vida:  
a) haría planes diferentes,  
b) indeciso,  
c) me gustaría que fuera casi igual.
30. Las decisiones tomadas en mi vida y en mi trabajo nunca me ocasionaron problema por la falta de comprensión de mi familia.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.

31. Yo evito decir cosas raras que incomodan a la gente.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
32. Si tuviera una pistola en mis manos y supiera que está cargada me sentiría nervioso hasta que no la descargara.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
33. Me gusta mucho jugarle bromas a la gente, sin ninguna malicia.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
34. Hay gente que utiliza mucho de su tiempo libre en tareas y asuntos comunes con sus vecinos.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
35. A veces siento que por falta de seguridad en mí mismo, no tengo suficiente éxito social.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
36. Yo disfruto conversando, y rara vez dejo pasar la oportunidad de hablar con un extraño.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
37. El encabezado del periódico que más me interesaría sería  
a) "Líderes religiosos discuten sobre un credo unificado",  
b) indeciso,  
c) "Mejoras en la producción y el mercado".
38. Dudo de la franqueza de la gente que es más amotada de lo que yo esperaba.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
39. Mi consejo para la gente es:  
a) siga adelante, inténtelo; no pierda nada,  
b) intermedio,  
c) primero piénselo bien, no vaya a hacer una tontería.
40. Para mí es más importante  
a) expresarme con libertad,  
b) intermedio,  
c) establecer buenas relaciones con las personas.
41. Me gusta sonar despierto.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
42. Me gusta más un trabajo que requiera de decisiones ingeniosas de mi parte, que uno que exija respuestas rápidas y rutinarias.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
43. Siento que mis amistades no me necesitan tanto como yo a ellas.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
44. Si alguien pensara mal de mí, me preocuparía:  
a) casi nunca,  
b) ocasionalmente,  
c) muy a menudo.
45. He sufrido accidentes por estar sumido en mis pensamientos.  
a) casi nunca,  
b) intermedio,  
c) varias veces.
46. En mi periódico me gusta leer:  
a) una discusión sobre aspectos sociales latinos del mundo moderno,  
b) intermedio,  
c) un buen reportaje de todas las noticias locales.
47. Me entretienen más los libros que la compañía de alguien.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
48. Por más difíciles y desagradables que sean los obstáculos, yo siempre insisto y mantengo mis intenciones originales.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
49. Ciertos ruidos me alteran los nervios una puerta que rechina me provoca escalofrío y se me hace insostenible.  
a) a menudo,  
b) algunas veces,  
c) nunca.
50. Cuando me despierto en la mañana, frecuentemente me siento cansado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

(Fin de la Columna 2 en la Hoja de Respuestas)

51. Con el mismo sueldo, preferiría ser:  
a) investigador químico,  
b) indeciso,  
c) administrador de un hotel.
52. Vender cosas o pedir fondos para ayudar a una causa en la que yo creo, es para mí  
a) bastante agradable,  
b) intermedio,  
c) un trabajo desagradable.
53. ¿Cuál de los siguientes tres números no corresponde a la misma clase que los otros dos?  
a) 7, b) 9, c) 11.
54. "Pezzo" es a "huevo", como "vaca" es a  
a) leche, b) pasto, c) sal.
55. Los cambios de temperatura generalmente no afectan mi eficiencia, ni mi estado de ánimo.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
56. En una ciudad extraña  
a) caminaría por donde quisiera,  
b) intermedio,  
c) evitaría las partes de la ciudad consideradas peligrosas.
57. Es más importante  
a) llevarla bien con la gente,  
b) intermedio,  
c) poner en práctica las ideas propias.
58. Yo creo  
a) en el dicho de "vivir y se feliz" en la mayoría de los casos,  
b) intermedio,  
c) ser apropiadamente serio en los asuntos cotidianos.

59. Cuando me dan una serie de reglas, las sigo cuando personalmente me convienen. en lugar de aguijitas al pie de la letra  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
60. En mis relaciones sociales a veces me preocupa un sentimiento de inferioridad un que haya motivo alguno.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
61. Me siento algo incomodo cuando estoy en compañía de otros, y no me muestro a ellos tan bien como debería  
a) sí, b) a veces, c) no.
62. Prefiero:  
a) trabajar con varias personas bajo mis ordenes,  
b) indeciso,  
c) trabajar con un comité.
63. La mayoría de las personas aceptan su propia culpa, aunque puedan echarla a otros.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
64. En realidad a nadie le gustará verme en dificultades  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
65. Para un hombre es más importante preocuparse por a) el significado básico de la vida, b) indeciso, c) obtener un buen ingreso para su familia.
66. Éstas mucho tiempo encerrado, lejos del aire libre, me hace sentirme rancio  
a) siempre, b) algunas veces, c) casi nunca.
67. Se me ocurren ideas poco usuales sobre gran variedad de cosas, demanadas para ponerlas en práctica.  
a) sí, b) algunas veces, c) no.
68. Por lo general soy optimista a pesar de que tropiece con muchas dificultades  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
69. De noche me cuesta trabajo dormir por preocuparme por un incidente desafortunado  
a) a menudo, b) ocasionalmente, c) pocas veces.
70. Prefiero ver:  
a) una buena lámina cinematográfica sobre la sociedad del futuro,  
b) intermedio,  
c) una buena película del oeste.
71. Mis amistades piensan que es difícil conocerme a fondo.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
72. Resuelvo mejor un problema:  
a) estudiándolo solo,  
b) intermedio,  
c) discutiéndolo con otros.
73. Cuando tengo que hacer decisiones rápidas.  
a) me apoyo en un razonamiento objetivo, tranquilo y lógico,  
b) intermedio,  
c) me pongo tenso, excitable, incapaz de pensar claramente.
74. Algunas veces encuentro que pensamientos y recuerdos inútiles me dan vuelta en la mente.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
75. En las discusiones nunca me siento tan molesto como para no poder controlar mi voz  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.

(Fin de la Columna 3 en la Hoja de Respuestas)

76. Cuando sujo prefiero mirar el paisaje que conversar con la gente.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
77. ¿"Pender" es un mejor opuesto a "revelar" que la palabra "esconder" ?  
a) sí, b) indeciso, c) no.
78. "Negro" es a "gris" como "dolor" es a.  
a) torcedura, b) aflicción, c) comestón.
79. Se me hace difícil aceptar un "no" como respuesta, aun cuando sé que estoy pidiendo lo imposible.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
80. Con frecuencia, la forma como me dicen las cosas me duele más que lo que me están diciendo  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
81. Me incomoda tener sirvientes que me atiendan.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
82. Cuando un grupo de amigos sostiene una conversación animada  
a) prefiero escuchar con atención,  
b) intermedio,  
c) doy más opiniones que la mayoría de ellos.
83. Me gusta estar en medio de mucha excitación, bullicio y ruido.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
84. En el trabajo, es más importante ser popular con la gente importante que hacer un trabajo de primera  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
85. Si la gente me observa en la calle o en una tienda me siento ligeramente avergonzado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
86. Mis ideas no siempre pueden ponerse fácilmente en palabras, por eso no intervegno tanto en la conversación como la mayoría de la gente.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
87. Siempre estoy interesado en asuntos de mecánica, por ejemplo en carros y aviones.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
88. Lo que hace que la mayor parte de la gente se abstenga de realizar actos criminales u deshonestos es principalmente el temor a ser aprehendida.  
a) sí, b) indeciso, c) no.

89. Realmente en el mundo hay más gente simpática que indeseable.  
a) sí, b) indeseado, c) no.
90. Los sujetos indiferentes que dicen "lo mejor de la vida es gratis", no han trabajado para conseguir mucho.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
91. Si en una junta la gente sólo habla sin llegar al grano.  
a) las invito a que lleguen a él, b) indeseado, c) actúo en forma práctica para mantener la armonía.
92. Una persona cuyas ambiciones lastiman o dañan a un amigo cercano, a pesar de eso puede ser considerada todavía como un ciudadano común y corriente.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
93. Cuando pequeñas cosas me salen mal, una tras otra, yo  
a) continúo como si nada hubiera sucedido, b) intermedio, c) me siento agobiado.
94. Me aquejan sentimientos de culpa o remordimiento, en relación a asuntos insignificantes.  
a) sí, a menudo, b) a veces, c) no.
95. Sería mejor si toda la gente se reuniera en prácticas religiosas públicas con regularidad.  
a) cierto, b) intermedio, c) no.
96. Cuando se proyectan salidas en grupo:  
a) siempre me complazo y participo íntegramente, b) intermedio, c) me gusta reservarme el derecho a cancelar mi participación.
97. Mucha gente me platica sus problemas y me pide consejo cuando necesitan a alguien con quien hablar.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
98. Si mis amigos me excluyen de algo que están haciendo:  
a) hago alboroto, b) intermedio, c) lo tomo con calma, pensando que tienen algún motivo.
99. En ciertos estados de ánimo, fácilmente me alejo del trabajo que estoy haciendo por distracciones y ensañaciones.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
100. No me precipito para aceptar o rechazar a las personas que acabo de conocer.  
a) cierto, b) indeseado, c) falso.
- (Fin de la Columna 4 en la Hoja de Respuestas)
101. Preferiría ser  
a) administrador de una oficina de negocios, b) indeseado, c) arquitecto.
102. "Abril" es a "marzo", como "miercoles" es a  
a) miércoles, b) viernes, c) jueves.
103. ¿Cuál de las siguientes palabras es distinta a las otras dos?  
a) prudente o sensato, b) adorable, c) amable.
104. Cruzo la calle para evitar encontrarme con gente que no deseo ver.  
a) nunca, b) algunas veces, c) pocas veces.
105. El número de problemas que se me presentan y que no puedo resolver por mi propia cuenta, en un día ordinario, son  
a) apenas uno, b) intermedio, c) más de media docena.
106. Si estuviera en desacuerdo con los puntos de vista de un maestro, por lo general  
a) me guardaría mi opinión, b) indeseado, c) le diría que mi opinión es diferente.
107. Cuando hablo con personas del sexo opuesto, evito cualquier tema sexual vergonzoso  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
108. Realmente no tengo éxito cuando trato a la gente.  
a) cierto, b) indeseado, c) falso.
109. Me agrada dar lo mejor de mi tiempo y energía a  
a) mi hogar y las necesidades reales de mis amigos, b) intermedio, c) actividades sociales y pasatiempos personales.
110. Cuando trato de impresionar favorablemente a la gente con mi personalidad  
a) casi siempre tengo éxito, b) algunas veces tengo éxito, c) por lo general estoy inseguro de mi éxito.
111. Prefiero tener  
a) un gran número de conocidos, b) indeseado, c) sólo pocos amigos leales.
112. Preferiría ser filósofo que ingeniero mecánico  
a) cierto, b) indeseado, c) falso.
113. Tiendo a criticar el trabajo de otras personas  
a) sí, b) intermedio, c) no.
114. Me agrada planear cuidadosamente el cómo influir sobre mis compañeros para que me ayuden a lograr mis metas  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
115. Pienso que soy más sensible que la mayoría de las personas a las cualidades artísticas de lo que me rodea  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
116. Mis amigos creen que soy algo distraído y poco práctico.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
117. Con mis conocidos prefiero  
a) platicar sobre hechos y asuntos impersonales, b) intermedio, c) charlar con la gente y de sus sentimientos.

118. A veces soy tan feliz, que me asusta pensar que mi felicidad no pueda ser duradera.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
119. En ocasiones tengo períodos en que me siento deprimido, miserable y pesimista sin razón suficiente a sí.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
120. En mi trabajo la mayoría de los problemas son ocasionados por personas que:  
a) cambian constantemente los métodos que ya estaban bien,  
b) indeciso,  
c) se rehusan a emplear métodos más modernos.
121. Me agrada que mis conocidos me consideren como uno de los suyos.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
122. Cuando busco una calle en una ciudad desconocida:  
a) le pregunto a la gente dónde se encuentra esa calle,  
b) intermedio,  
c) la busco en un mapa.
123. Algunas veces alboroto a mis amigos para que salgamos cuando en realidad ellos quieren quedarse en casa.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
124. Cuando he estado muy activo u he trabajado demasiado, sufro de indigestión o estreñimiento.  
a) ocasionalmente, b) casi nunca, c) nunca.
125. Si alguien me molesta:  
a) me aguantó,  
b) intermedio,  
c) tengo que hablar con alguien para descargar mi enojo.
- (Fin de la Columna 5 en la Hoja de Respuestas)
126. Sería más interesante ser vendedor de seguros que granjero.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
127. "Estatus" es a "forma" como "canción" es a:  
a) belleza, b) notas, c) tonada.
128. ¿Cuál de las siguientes palabras es distinta a las otras dos?  
a) tararear, b) hablar, c) silbar.
129. Creo que en la vida moderna se tienen demasiadas frustraciones y restricciones desagradables.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
130. Me siento preparado para la vida y sus exigencias.  
a) siempre, b) a veces, c) casi nunca.
131. Yo francamente hago más planes y soy más enérgico y ambicioso que muchos que han alcanzado el mismo éxito que yo.  
a) sí, b) ocasionalmente, c) no.
132. Casi siempre me gustan las emociones fuertes.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
133. Sería más interesante ser:  
a) actor, b) indeciso, c) constructor de casas.
134. Me parece conveniente hacer planes para evitar pérdida de tiempo entre trabajo y trabajo.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
135. En un grupo generalmente estoy:  
a) al tanto de lo que pasa a mi alrededor,  
b) intermedio,  
c) envuelto en mis propios pensamientos o asuntos recientes.
136. Cuando me uno a un grupo nuevo, me parece que encajo de inmediato.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
137. Me gusta mucho el humorismo picante y grotesco de algunos programas de televisión.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
138. Preferencia leer sobre:  
a) el descubrimiento de pinturas indígenas antiguas,  
b) indeciso,  
c) asesinatos de indios.
139. Generalmente no pierdo las esperanzas frente a las dificultades ordinarias.  
a) sí, b) indeciso, c) no.
140. Estoy menos interesado en tener éxito en las cosas prácticas y financieras que en buscar verdades artísticas y espirituales.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
141. Me gusta/a más bien leer:  
a) una buena novela histórica,  
b) intermedio,  
c) un ensayo científico sobre el aprovechamiento de los recursos mundiales.
142. En las discusiones sobre arte, religión u política, rara vez me involucro o excito tanto, como para olvidar la cortesía y las relaciones humanas.  
a) cierto, b) indeciso, c) falso.
143. Cuando voy a tomar un tren, me siento un poco apurado, tenso o ansioso aunque sepa que me queda tiempo.  
a) sí, b) a veces, c) no.
144. Me gusta enfrentarme a los problemas que otras personas han dejado enredados.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
145. La sociedad debería estar guiada más por el pensamiento lógico y menos por creencias tradicionales y sentimentales.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
146. Cuando hago lo que quiero, por lo general me parece que:  
a) me comprenden solamente mis amigos íntimos,  
b) intermedio,  
c) estoy haciendo lo que la mayoría de la gente piensa que está bien.
147. Las situaciones molestas tienden a aturdimme y a excitarme demasiado.  
a) sí, b) intermedio, c) no.

148. Hago lo posible por no distraerme ni olvidarme de los detalles.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
149. A veces quedo tembloroso y exhausto a raíz de una discusión acalorada, o cuando he estado a punto de sufrir un accidente, de forma tal que no pueda volver a lo que estaba haciendo.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
150. Me siento a punto de estallar, debido a mis sentimientos a esta vez. b) ocasionalmente, c) con frecuencia.

(Fin de la Columna 6 en la Hoja de Respuestas)

151. Como pasatiempo prefería pertenecer a:  
a) un club fotográfico,  
b) indeseo,  
c) un club de debates.
152. "Combinat" es a "mestiza", como "equipo" es a:  
a) grupo, b) ejército, c) jurgo.
153. "Reloj" es a "tiempo", como "sastre" es a:  
a) cinta métrica, b) tijera, c) ropa.
154. Me es difícil seguir lo que algunas personas están tratando de decir por el extraño uso que hacen de las palabras comunes.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
155. Los agentes del ministerio público están interesados principalmente en:  
a) encontrar pruebas condenatorias,  
b) indeseo,  
c) proteger al inocente.
156. La gente algunas veces me ha llamado orgullosa y creído.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
157. Preferiría la vida de un impresor artístico que la de un promotor y publicista.  
a) cierto, b) indeseo, c) falso.
158. Tiendo más bien a hablar pausadamente a) sí, b) a veces, c) no.
159. Cuando hago algo, mi principal preocupación es que a) sea realmente lo que yo quiero hacer, b) indeseo, c) que no tenga consecuencias nocivas para mis compañeros.
160. Yo pienso que la mayoría de los cuentos y de las películas deberían enseñar principios éticos.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
161. Iniciar conversaciones con extraños a) es difícil para mí, b) intermedio, c) nunca me causa problema.
162. Siempre me divierte ver la dandía de los maestros, de los jueces y de la gente "culto".  
a) sí, b) intermedio, c) no.

163. En la televisión prefería ver:  
a) a una gran concertista,  
b) indeseo,  
c) un programa práctico e informativo sobre nuevos inventos.
164. Me irrita la gente que adopta actitudes moralmente superiores.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
165. Preferiría ocupar mi tiempo disfrutando de:  
a) un juego de cartas con amigos,  
b) indeseo,  
c) los hermosos objetos de una galería de arte.
166. A veces no me decido a utilizar mis propias ideas por temor a que no sean prácticas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
167. Siempre soy cortés y diplomático con la gente pero favorable o poco imaginativa, y no creo que sea prudente señalarle su falta de criterio.  
a) cierto, b) intermedio, c) falso.
168. Preferiría vivir en una ciudad progresista que en una idea tranquila en el campo.  
a) cierto, b) indeseo, c) falso.
169. Cuando estoy en desacuerdo con alguien sobre cuestiones sociales, me gusta:  
a) encontrar básicamente cuál es nuestra diferencia,  
b) indeseo,  
c) llegar a una solución satisfactoria para ambos.
170. Cien que la gente debe meditar más antes de condenar la sabiduría del pasado.  
a) sí, b) indeseo, c) no.
171. Obtengo tantas ideas al leer un libro yo mismo, como cuando discuto sus temas con otras personas.  
a) sí, b) intermedio, c) no.
172. Algunas personas critican mi sentido de responsabilidad.  
a) sí, b) indeseo, c) no.
173. Yo me considero como a) una persona activa y práctica, b) intermedio, c) un soñador.
174. A veces mis sentimientos y emociones me impulsan espontáneamente a) cierto, b) indeseo, c) falso.
175. Me siento tan cómodo que quisiera ayudar una puercita, o tal vez romper el vidrio de una ventana a) muy rara vez, b) ocasionalmente, c) con bastante frecuencia.

(Fin de la Columna 7 en la Hoja de Respuestas)

176. Disfrutaba más a) estando encargado de juegos de niños, b) indeseo, c) ayudando a un relojero.

177. "Justicia" es a "leyes", como "idea" es a:  
 a) palabras, b) sentimientos, c) teorías.
178. ¿Cuál de las siguientes palabras no corresponde a las otras dos?  
 a) segundo, b) una vez, c) único.
179. Preferiría llevar:  
 a) el mismo tipo de vida que llevo ahora,  
 b) indeciso,  
 c) una vida más tranquila con menos dificultades que tuviera que enfrentar.
180. Yo pienso que la cosa más importante en la vida es hacer lo que a mí me gusta.  
 a) sí, b) indeciso, c) no.
181. Mi voz es:  
 a) fuerte, b) término medio, c) suave.
182. Me gusta actuar impulsivamente, aun cuando esto me traiga problemas posteriores.  
 a) sí, b) intermedio, c) no.
183. Se me describe adecuadamente como una persona alegre y despreocupada.  
 a) sí, b) intermedio, c) no.
184. Me disgusta mucho ver el desorden.  
 a) cierto, b) indeciso, c) falso.
185. Siempre reviso con mucho cuidado el estado en que devuelvo o me devuelven las cosas que presto o me prestan.  
 a) sí, b) intermedio, c) no.
186. En grupos sociales me molesta darme cuenta de mi timidez.  
 a) nunca, b) algunas veces, c) con frecuencia.
187. Estoy seguro de haber contestado correctamente a las preguntas.  
 a) sí, b) indeciso, c) no.

(Fin del cuestionario)





**A P E N D I C E**

**B**

**KUDER**  
**ESCALA DE PREFERENCIAS**  
**VOCACIONAL**

**INSTRUCCIONES**

Este formulario tiene por objeto ayudarle a descubrir sus preferencias vocacionales. No se trata de un examen; **aquí no hay respuestas exactas o inexactas.** Toda respuesta que refleje fielmente su modo de pensar es una buena respuesta.

A continuación encontrará Ud. doce páginas que van disminuyendo progresivamente de tamaño para que coincidan exactamente con la columna respectiva de la hoja de respuestas.

En cada una de estas doce páginas hay una serie de actividades, reunidas en grupos de a tres. Lea primero las tres actividades que forman cada grupo. Luego decida cual de las tres le gusta más y perfóre con el alfiler el círculo blanco en la hoja de respuestas, que está a la izquierda de la letra, debajo del signo más. Luego decida cual de las tres actividades le gusta menos y perfóre el círculo blanco que se encuentra a la derecha de la letra, debajo del signo menos.

Procure que la perforación quede exactamente en el centro del círculo. Hágala con el alfiler colocado verticalmente. Si introduce un lápiz o bolígrafo en el anillo del alfiler el proceso de perforación será más fácil.

Si una vez perforado el círculo correspondiente, quiere cambiar su respuesta, haga otras dos perforaciones, cerca de la que desea cambiar, y perfóre luego el círculo que corresponde a su nueva elección.

En el ejemplo que aparece a continuación, la persona que contestó el formulario, indicó en el primer grupo de tres actividades, que le gustaba más visitar un museo y en cambio, le gustaba menos hojear libros y revistas en una librería. Por consiguiente, perfirió el círculo que está a la izquierda de la letra R y el círculo que está a la derecha de la letra O, respectivamente. En el segundo grupo de tres actividades la misma persona indicó que le gustaba más coleccionar autógrafos y menos coleccionar mariposas. Por consiguiente, perfirió el círculo a la izquierda de la letra S, y el círculo a la derecha de la letra U.

EJEMPLOS

P.	Visitar una galería de arte . . . . .
Q.	Hojear libros y revistas en una librería . . . . .
R.	Visitar un museo . . . . .
S.	Coleccionar autógrafos . . . . .
T.	Coleccionar monedas . . . . .
U.	Coleccionar mariposas . . . . .

+	-
0	
• P •	
• Q •	
• R •	
• S •	
• T •	
• U •	

Algunas de las actividades que figuran en este formulario requieren un previo estudio y entrenamiento; aunque Ud. no los posea considere que tiene ya la preparación necesaria para ejercer dicha actividad. No escoja una actividad solamente porque es nueva o rara. Escoja lo que le gustaría hacer si usted estuviese familiarizado con cada una de las actividades del grupo.

En algunos casos le quedará un poco difícil decidir qué actividad le gusta más, porque las tres le parecerán igualmente agradables o desagradables. Sin embargo, es indispensable que usted escoja entre ellas la que le gustaría más y la que le gustaría menos.

Tal vez algunas de las actividades le parecerán demasiado insignificantes, otras, extravagantes; a pesar de ello usted debe elegir, pues de lo contrario sería imposible obtener los resultados exactos de esta prueba. Sobre decir que sus respuestas serán estrictamente confidenciales y sólo utilizadas para el análisis de la prueba.

En otras ocasiones usted encontrará la misma actividad figurando en distintos grupos. Puede ocurrir que dentro de un grupo esta actividad le parezca más atractiva y en cambio, en otro grupo la halle indiferente o hasta desagradable. No habrá ninguna contradicción en calificar la misma actividad de distintas maneras: todo depende de cómo está constituido el grupo.

No se detenga por mucho tiempo en cada grupo. Al contestar obedezca a su primer impulso y siga adelante. Desde luego, es completamente inútil consultar con alguien respecto a lo que se debe escoger. Una respuesta que no es la propia, carece totalmente de valor.

Después de estas instrucciones encontrará usted una lista de palabras y expresiones relativamente poco usadas, que puede consultar cuando no esté seguro del significado de esas palabras.

Y ahora pase a la página de esta prueba, marcada con el N° 1, y empiece a trabajar indicando sus preferencias de acuerdo con las instrucciones que acaba de leer.

## EXPLICACION DE ALGUNOS TERMINOS Y EXPRESIONES QUE SE ENCUENTRAN EN EL TEXTO

- Aeromodelo** — Es toda reducción de un avión, no susceptible de llevar un ser humano. Los aeromodelos destinados al vuelo en locales cerrados son muy pequeños y pesan generalmente unos pocos gramos.
- Alación** — Mezcla de elementos metálicos
- Artico** — Perteneciente, cercano o relativo al Polo Artico, como, por ejemplo, Circulo Polar Artico, tierras Árticas, etc.
- Asma** — La enfermedad en la cual periódicamente aparece una dificultad respiratoria.
- Autógrafo** — Aplicase al escrito de mano de su mismo autor.
- Bolones** — Muchacho que sirve en hoteles, restaurantes, etc., para llevar los recados u otras comisiones que se le encargan.
- Cerámica** — Arte de elaborar y cocer al horno vajillas y otros objetos de barro, loza, porcelana, etc.
- Consejero Vocacional** — Profesional especializado en ayudar a los jóvenes en la elección de su carrera, de acuerdo con sus aptitudes, gustos, posibilidades económicas, etc.
- Consuetud** — Persona que en el teatro, oculta a la vista del público, va apuntando a los actores lo que van a decir.
- Contabilidad de Costos** — Sistema de contabilidad para calcular los gastos que implica la fabricación o el expendio de una mercancía, o el manejo de una empresa.
- Contador Público Juramentado** — Persona titulada por una Facultad de Contaduría, oficialmente reconocida, y cuya firma se requiere para todos los actos o documentos en que las leyes exijan dicho requisito.
- Decano** — Título que se da a la persona nombrada para dirigir una Facultad Universitaria.
- Demográfico** — Relacionado con la parte de la Estadística que trata de los habitantes de un país, según sus edades, profesiones, etc.
- Erosión** — Desmoronamiento progresivo producido en la corteza terrestre por la acción de los factores destructivos, principalmente el agua y el aire.
- Fa-libreta** — Una papeleta, a menudo adornada con grabados, que se pega en el reverso de la tapa de los libros y en la cual consta el nombre del dueño, o el de la biblioteca a que pertenece el libro.
- Faro marítimo** — Torre alta de las costas, con luz en su parte superior para que durante la noche sirva de señal y aviso a los navegantes.
- Gráficas** — Representación de datos numéricos, por medio de una o varias líneas que hacen visible la relación que esos datos guardan entre sí, como, por ejemplo, gráfica de la temperatura, de ventas, etc.
- Metallatería** — Arte de trabajar los metales.
- Mimeógrafo** — Aparato de oficina que sirve para reproducir copias de cartas, circulares y otros impresos.
- Optimetría** — Técnica usada para la determinación de la agudeza visual y la corrección de los defectos de la vista.
- Pulmón artificial** — Aparato que ayuda a una persona a respirar cuando no lo puede hacer normalmente.
- Plástico (plasticidad)** — Dúctil, blando, que se deja moldear fácilmente.
- Plan urbanístico** — Plan general urbano para llevar la ciudad hacia determinados objetivos mediante la ordenación técnica de las calles, plazas, etc.
- Propaganda gráfica** — La propaganda que utiliza el material impreso, en forma de carteles murales, afiches, volantes, etc.

- a. En sus viajes observar de preferencia la gente
- b. En sus viajes observar de preferencia los paisajes
- c. En sus viajes observar de preferencia los cultivos
- d. Ayudarse económicamente dedicando varias horas diarias a leerle a un ciego
- e. Ayudarse económicamente llevando la estadística de vehículos que <sup>pasan por un retén</sup>
- f. Ayudarse económicamente haciendo encuestas entre el público
- g. Visitar lugares de diversion en una feria de pueblo
- h. Visitar la exposición de productos alimenticios caseros en una feria de pueblo
- j. Visitar la exposición de ganado en una feria de pueblo
- k. Hacer ejercicios de atletismo
- l. Ir a pescar
- m. Jugar fútbol
- n. Hojear libros y revistas en una librería
- p. Presenciar el ensayo de una orquesta
- q. Visitar un jardín zoológico
- r. Coleccionar autógrafos de célebres personajes
- s. Coleccionar mariposas
- t. Coleccionar muestras de maderas
- u. Visitar una exposición de cuadros famosos
- v. Visitar una exposición de distintos medios de transporte
- w. Visitar una exposición de equipos de laboratorio
- x. Vender frutas
- y. Ser pianista profesional
- z. Cultivar hortalizas
- A. Dirigir la organizacion de una fiesta en un club social
- B. Decorar el salón para la fiesta
- C. Repartir las invitaciones para la fiesta
- D. Visitar un museo de ciencias
- E. Visitar una empresa periodística
- F. Visitar una fábrica de máquinas de escribir
- G. Leer para distraer a una persona enferma
- H. Enseñar trelas a un perro
- J. Desarmar un juguete dañado para ver cómo se arregla
- K. Recibir clases de dibujo
- L. Recibir clases de biología
- M. Recibir clases de metalistería
- N. Construir pajateras
- P. Escribir artículos sobre las aves
- Q. Dibujar las aves
- R. Tratar de arreglar una máquina de coser dañada
- S. Tocar piano
- T. Hacer el bosquejo de una escena interesante

- A. Leer un libro titulado "Como cultivar buenas frutas"
- B. Leer un libro titulado "Como trabajar con materiales plásticos"
- C. Leer un libro titulado "Como tomar fotos de animales en su ambiente natural"
- D. Tener a su cargo en un periódico la columna de "Consejos personales"
- E. Criar pechos de raza
- F. Investigar la eficiencia de diversos medios de propaganda
- G. Ser autoridad en el juego de ajedrez
- H. Ser autoridad en erosión de suelos
- J. Ser autoridad en materia de propaganda gráfica
- K. Visitar un estudio cinematográfico
- L. Visitar una región montañosa célebre por sus paisajes
- M. Visitar un antiguo campo de batalla
- N. Leer sobre las actuaciones de los hombres y mujeres célebres en la vida pública
- P. Leer las opiniones de varios escritores sobre lo que sería el mundo ideal
- Q. Leer cómo vivían los primeros colonizadores del país
- R. Trabajar como psicólogo profesional atendiendo consultas de carácter personal
- S. Cazat animales raros para un museo
- T. Pagar cheques al público en un banco
- U. Pertenecer a una sociedad que estudie los problemas del mundo contemporáneo
- V. Pertenecer a un club literario
- W. Pertenecer a una sociedad de aficionados a los estudios astronómicos
- X. Relacionarse con gente común y corriente
- Y. Relacionarse con gente extravagante y de ideas raras
- Z. Relacionarse con gente alegre y despreocupada
- a. Enseñar castellano a los extranjeros
- b. Vender pólizas de seguros
- c. Ser cocinero jefe de un restaurante de lujo
- d. Desarrollar nuevas variedades de flores
- e. Dirigir la propaganda para floristerías
- f. Atender pedidos telefónicos en una floristería
- g. Dirigir investigaciones sobre los métodos de la propaganda comercial
- h. Ser Decano de una Facultad Universitaria
- i. Ser experto en fotografía de colores
- k. Dibujar cuadros para un libro de historia universal
- l. Producir una nueva variedad de naranjas sin semillas
- m. Entrenar un grupo escénico ganador del primer puesto en un concurso nacional
- n. Costear en parte sus estudios trabajando como ayudante de laboratorio
- o. Costearlos en parte ayudando en la secretaría del plantel donde estudia
- q. Costear en parte sus estudios tocando en una orquesta
- r. Escribir un libro sobre la historia de la Cruz Roja
- s. Buscar datos que arrojen nueva luz sobre un célebre acontecimiento histórico
- t. Escribir una comedia musical

- u. Enseñar castellano
- v. Atender pedidos telefónicos en un almacén
- w. Hacer encuestas de opinión pública sobre temas de actualidad
- x. Estar encargado de compras para un gran almacén
- y. Estar encargado de entrevistar a los aspirantes a empleos en una empresa
- z. Trabajar en una hacienda ganadera
- A. Ser jefe de personal en una empresa
- B. Escribir para una revista artículos sobre la vida de animales raros
- C. Escribir la columna "Consejos personales" en un periódico
- D. Leer sobre métodos modernos empleados en los negocios
- E. Leer sobre las costumbres de los habitantes de otros países
- F. Leer sobre nuevos métodos de explotación agrícola
- G. Trabajar en una estación meteorológica en el Ártico
- H. Trabajar en una estación meteorológica en la ciudad
- I. Trabajar en una estación meteorológica en las montañas
- J. Tener fama como director de investigaciones científicas
- K. Tener fama como trabajador en el campo de acción social
- L. Tener fama como crítico literario
- M. Diseñar decoraciones para una obra teatral
- N. Hacer análisis químico de un nuevo producto
- O. Escribir artículos acerca de cómo reparar en casa utensilios domésticos
- P. Entrevistar a las personas que solicitan la ayuda de la beneficencia
- Q. Ensayar varios modelos de cartas de propaganda comercial para ver cual produce mejor resultado
- R. Perfeccionar los métodos de trabajo de oficina para hacerlos más efectivos
- S. Redactar la página financiera de un periódico
- T. Preparar una nueva aleación de metales, más liviana y resistente
- U. Administrar un moderno campamento para obreros
- V. Visitar un museo de bellas artes
- W. Visitar el centro de diversiones de un barrio popular
- X. Visitar un célebre laboratorio de investigaciones médicas
- Y. Asumir la responsabilidad de despedir empleados deficientes en una empresa
- Z. Asumir la responsabilidad para llamar la atención a empleados cuyo rendimiento no es satisfactorio
- AA. Asumir la responsabilidad de emplear el personal nuevo en una empresa
- AB. Hacer un diccionario de dichos populares
- AC. Descubrir un remedio contra el asma
- AD. Implantar mejores métodos de trabajo en una empresa grande
- AE. Leer un libro sobre la historia del arte dramático
- AF. Leer un libro sobre las primitivas formas de la música
- AG. Leer un libro sobre la influencia del lenguaje en el comportamiento
- AH. Hacer análisis químico de nuevos productos comerciales
- AI. Trabajar en el perfeccionamiento del "pulmón artificial" para que proporcione mayor comodidad al enfermo
- AJ. Confeccionar gráficas del estado financiero de una empresa

- A. Repartir hojas volantes a los automóviles que se detienen en una esquina . . . . .
- B. Contar el número de automóviles que pasan por una esquina a distintas horas . . . . .
- C. Dirigir el tráfico en una esquina . . . . .
- D. Reducir a los niños listados por medio de ejercicios físicos . . . . .
- E. Cultivar hortalizas para la venta . . . . .
- F. Enseñar la confección de objetos de madera . . . . .
- G. Recolectar dinero para una obra de beneficencia . . . . .
- H. Redactar informes diarios sobre el progreso de la campaña de recolección de estos fondos . . . . .
- J. Contabilizar los fondos recolectados a medida que estos van ingresando . . . . .
- K. Hacerse cargo de los preparativos para una boda con numerosos invitados . . . . .
- L. Repartir las invitaciones para la boda . . . . .
- M. Escribir un comentario en la prensa sobre su celebración . . . . .
- N. Escribir novelas . . . . .
- P. Dirigir investigaciones sobre los efectos psicológicos de la música . . . . .
- Q. Confeccionar objetos de cerámica . . . . .
- R. Investigar la eficiencia de los métodos para incrementar ventas . . . . .
- S. Clasificar las cartas en una oficina de correos . . . . .
- T. Criar pollos . . . . .
- U. Escribir en un periódico la página dedicada a sucesos de actualidad . . . . .
- V. Dictar conferencias populares sobre Química . . . . .
- W. Ayudar a los jóvenes a descubrir su vocación . . . . .
- X. Tener una persona para que siempre le ayude a resolver sus problemas . . . . .
- Y. Tener una persona para que ocasionalmente le resuelva sus problemas . . . . .
- Z. Resolver sus problemas sin consultar con nadie . . . . .
- a. Trabajar como supervisor de ventas en un gran almacén . . . . .
- b. Dirigir investigaciones sobre la televisión . . . . .
- c. Dirigir programas recreativos en una institución de beneficencia . . . . .
- d. Controlar el trabajo de varias mecanógrafas . . . . .
- e. Entrevistar personas que hacen solicitud de empleo . . . . .
- f. Trabajar como secretario(a) privado . . . . .
- g. Dibujar tiras cómicas . . . . .
- h. Redactar propaganda para artículos eléctricos . . . . .
- j. Cultivar una huerta . . . . .
- k. Ensayar la hechura de dulces cuya receta usted no conoce . . . . .
- l. Contar cuentos a los niños . . . . .
- m. Pintar acuarelas . . . . .
- n. Hacer investigaciones químicas . . . . .
- p. Entrevistar a las personas que solicitan empleo . . . . .
- q. Escribir reportajes para los periódicos . . . . .
- r. Bosquejar una escena interesante . . . . .
- s. Ensayar varios tipos de aeromodelos para ver cuál resulta mejor . . . . .
- t. Escribir un ensayo imitando el estilo de un determinado escritor . . . . .

- n. Vender boletas para una función de aficionados . . . . .
- b. Preparar los programas y boletas para la función . . . . .
- c. Actuar como tesoro de la función . . . . .
- d. Calcular el costo de fabricación de un nuevo modelo de lavadoras . . . . .
- e. Convencer a un grupo de capitalistas para que financien la fabricación de estas lavadoras . . . . .
- f. Enseñar a la gente el funcionamiento del nuevo modelo de lavadoras . . . . .
- g. Analizar los resultados de encuestas hechas al público . . . . .
- h. Escribir editoriales para un periódico . . . . .
- j. Enseñar trabajos manuales en un asilo de niños desamparados . . . . .
- k. Leer acerca de las causas de varias enfermedades . . . . .
- l. Leer acerca de como lograron éxito los grandes capitanes de la industria . . . . .
- m. Leer acerca de los métodos empleados en la cria de ganados . . . . .
- n. Asistir a una reunión donde la mayoría de los invitados le es desconocida . . . . .
- p. Asistir a una reunión en la que Ud. conoce a casi todos los invitados . . . . .
- q. Asistir a una reunión donde sólo la mitad de los invitados le es conocida . . . . .
- c. Vender materiales y equipos para los artistas pintores . . . . .
- n. Producir semillas para la venta . . . . .
- l. Criar ratones blancos para usos científicos . . . . .
- u. Hacer experimentos de laboratorio . . . . .
- v. Confeccionar muebles . . . . .
- w. Vender pólizas de seguro . . . . .
- x. Pesas encomiendas postales para determinar el porte que deben llevar . . . . .
- y. Seleccionar manuscritos enviados para publicación en una revista . . . . .
- z. Ensayar nuevos modelos de automóviles para introducirlos otras mejoras . . . . .
- A. Ser experto en la talla de piedras preciosas . . . . .
- B. Dirigir investigaciones para encontrar un nuevo sustituto al caucho . . . . .
- C. Ser comentarista musical de una radioemisor . . . . .
- D. Ayudar a cuidar a los enfermos . . . . .
- E. Vender instrumentos musicales . . . . .
- F. Reparar artefactos de uso casero . . . . .
- G. Diseñar floreros . . . . .
- H. Dirigir la fabricación de floreros . . . . .
- J. Perfeccionar los métodos para la fabricación de floreros . . . . .
- K. Trabajar como cajero en un restaurante de gran movimiento . . . . .
- L. Enseñar a los niños la construcción de aeromodelos . . . . .
- M. Llevar el registro de las investigaciones medicas que adelanta un científico . . . . .
- N. Dirigir un campo de juegos para niños pobres . . . . .
- P. Ser cocinero de un restaurante . . . . .
- Q. Vender productos químicos . . . . .
- R. Reunir un buen equipo de herramientas para trabajar madera . . . . .
- S. Formar un álbum con las reproducciones de sus cuadros favoritos . . . . .
- T. Formar un botiquin para casos de emergencia . . . . .

- A. Dirigir una función teatral de aficionados . . . . .
- B. Organizar la impresión de programas y boletas para la función . . . . .
- C. Escribir el argumento de la pieza teatral que se va a representar . . . . .
- D. Jugar a las damas con una persona que generalmente le gana a Ud. . . . .
- E. Jugar a las damas con una persona que rara vez le gana a Ud. . . . .
- F. Jugar a las damas con una persona que juegue más o menos como Ud. . . . .
- G. Redactar un aviso de propaganda para un nuevo modelo de lavadora . . . . .
- H. Calcular el precio de costo para la fabricación de esta lavadora . . . . .
- J. Vender lavadoras . . . . .
- K. Escribir en un periódico la columna "Se fumora en la ciudad" . . . . .
- L. Escribir en un periódico la columna "Consejos personales" . . . . .
- M. Escribir en un periódico la columna "Como cuidar el jardín" . . . . .
- N. Ser explorador . . . . .
- P. Ser dibujante proyectista . . . . .
- Q. Ser inventor . . . . .
- R. Trabajar en la cosecha de café . . . . .
- S. Trabajar como tractorista en una hacienda . . . . .
- T. Trabajar en un laboratorio de productos químicos . . . . .
- U. Estudiar el arte de hablar en público . . . . .
- V. Estudiar Sociología . . . . .
- W. Estudiar composición literaria . . . . .
- X. Manejar una máquina calculadora . . . . .
- Y. Ensamblar máquinas calculadoras en una fábrica . . . . .
- Z. Vender máquinas calculadoras . . . . .
- a. Construir lanchas . . . . .
- b. Intervenir en el arreglo de conflictos laborales . . . . .
- c. Componer música . . . . .
- d. Ser el mejor vendedor de tractores y otros implementos agrícolas . . . . .
- e. Ser contador público juramentado . . . . .
- f. Ser autoridad en materia de impuestos . . . . .
- g. Perfeccionar métodos de trabajo de oficina en empresas importantes . . . . .
- h. Ser enfermero(a) de profesión . . . . .
- j. Hacer ensayos para obtener mejores recetas de pastelería . . . . .
- k. Reparar un daño en la plancha eléctrica . . . . .
- l. Cortar la leña para prender la estufa . . . . .
- m. Escribir una carta a máquina por petición de un amigo . . . . .
- n. Manejar un almacén de música . . . . .
- p. Hacer planes arquitectónicos . . . . .
- q. Investigar el nivel de vida de distintos barrios de la ciudad . . . . .
- r. Examinar un nuevo juguete mecánico para ver como funciona . . . . .
- s. Jugar a las damas . . . . .
- t. Jugar ajedrez . . . . .

- a. Llevar la contabilidad de una empresa importante
- b. Desarrollar nuevas variedades de flores
- c. Ser psicólogo profesional y atender consultas personales
- d. Hacer de la peña un medio para ganar la vida
- e. Seleccionar en un cafetal cafetos viejos para eliminarlos
- f. Pintar automóviles en una fábrica
- g. Ser viajador (a) social
- h. Ser secretario (a) privado de una persona celebre
- i. Preparar la propaganda para una casa editorial
- k. Escribir estampas de la vida real para una revista
- l. Escribir artículos sobre la cría de aves de corral
- m. Escribir artículos sobre la aplicación de primeros auxilios
- n. Trabajar como mozo (a) en un restaurante
- p. Seleccionar listas de personas para enviarles propaganda
- q. Cuidar enfermos
- r. Modelar objetos de arcilla
- s. Escribir artículos sobre recursos psicológicos para persuadir
- t. Ser consueña en una obra teatral de aficionados
- u. Ser médico
- v. Ser escultor
- w. Ser periodista
- x. Contestar por escrito consultas sobre máquinas de escribir
- y. Estudiar la demanda que tienen las máquinas de escribir
- a. Tener a su cargo la reparación de máquinas de escribir
- A. Estudiar métodos de propaganda usados durante la guerra
- B. Estudiar sistemas para mejorar los trabajos de oficina
- C. Hacer un estudio acerca del movimiento demográfico del país
- D. Corregir una prueba de imprenta
- E. Lavar platos
- F. Preparar la comida
- G. Enseñar Arquitectura
- H. Solicitar propaganda para una revista
- J. Reparar relojes
- K. Preparar la comida
- L. Reparar un juguete dañado
- M. Darle un masaje a una persona
- N. Tomar parte en una expedición en busca de animales raros
- P. Tomar parte en una expedición para combatir epidemias
- Q. Trabajar en una entidad de beneficencia
- R. Ser pintor - retratista
- S. Dirigir investigaciones sobre las causas de los terremotos
- T. Ser ingeniero - mecánico

- A. Ayudar a los jóvenes que reciben asistencia económica, a vender los productos
- P. Catalogar libros en una biblioteca
- C. Ser un experto en el cuidado de árboles
- D. Vender en un almacén
- E. Trabajar en una tienda generalista
- F. Trabajar en una casa editorial
- G. Ser profesor de matemáticas
- H. Ser director de extensión cultural en una gran universidad
- J. Ser profesor de lengua extranjera
- K. Tomar un curso de correspondencia comercial
- L. Tomar un curso de artes plásticas
- M. Tomar un curso de costura
- N. Dibujar planes de arquitectura
- P. Establar propuesto para una nueva subvención
- Q. Escribir artículos comparando nuevas ideas sobre construcciones
- R. Comprar artículos baratos utilizando el sistema de crédito
- S. Pagar prestado al banco para comprar estos artículos
- T. Economizar al dinero que se necesita para adquirirlos
- U. Decorar muebles
- V. Vigilar a los trabajadores en una plantación de caña de azúcar
- W. Cuidar aves de corral
- X. Ayudar a los parientes en la elección de su futuro carrera
- Y. Diseñar motivos para nuevas telas
- Z. Establar presupuestos de costos para impresión de libros y revistas
- a. Construir un taller de metales
- b. Hacer análisis estadísticas para predecir tendencias del mercado
- c. Hacer encuestas sobre la actitud de los jóvenes hacia la religión
- d. Mandar en grupo al teatro de un célebre personaje
- e. Escribir artículos sobre movimientos para determinar el precio de venta de las mercancías
- f. Escribir el tema principal para un problema radial
- g. Trabajar como comprador de mercancías para una cooperativa
- h. Encargarse de la publicidad de una empresa importante
- i. Encargarse del mantenimiento de las máquinas de costura en una empresa comercial
- k. Lograr que la gente lo trate a él como a un amigo
- l. Lograr que la gente lo trate a él como a un negocio
- M. Lograr que poco se fije en él
- n. Ser profesor de música
- p. Ser diseñador de una casa de publicidad
- q. Investigar por qué la gente busca más
- r. Hacer los compras para una persona enferma
- s. Hacer un cuestionario para investigar a un enfermo
- t. Leer para distraer a una persona enferma

- a. Prestar primeras auxilios en un hospital . . . . .
- b. Vender flores en una floristería . . . . .
- c. Trabajar como secretaria en un privado . . . . .
- d. Redactar la página financiera en un periódico . . . . .
- e. Cultivar una buena extensión de tierra . . . . .
- f. Ser corredor de lance real . . . . .
- g. Cuidar a serotomados en un asilo . . . . .
- h. Dibujar gráficos estadísticos . . . . .
- i. Trabajar como dependiente en un almacén . . . . .
- k. Ser escritor . . . . .
- l. Ser autoridad en propagando . . . . .
- m. Ser religioso misionero . . . . .
- n. Trabajar en lo que le agrada con un sueldo alto . . . . .
- o. Trabajar en lo que le agrada con un sueldo bajo . . . . .
- p. Trabajar en algo que no le agrada con un sueldo alto . . . . .
- q. Enseñar a la gente pobre nociones de higiene . . . . .
- r. Escribir artículos sobre temas de actualidad . . . . .
- s. Vender objetos de arte . . . . .
- t. Ser secretario(a) de un insignificante líder político . . . . .
- u. Enseñar a los niños pintura y modelado . . . . .
- v. Escribir artículos para una revista de arte . . . . .
- w. Escoger su ropa siguiendo sus propios gustos . . . . .
- x. Oír consejos en la sacrosancia de su ropa . . . . .
- y. Dejar que otras personas le escijan para usted . . . . .
- A. Diseñar proyectos para la construcción de puentes . . . . .
- B. Trabajar en algo que requiere intenso cálculo mental . . . . .
- C. Tener a su cargo la correspondencia de una oficina . . . . .
- D. Dirigir la producción de tarjetas de Navidad . . . . .
- E. Calcular el costo de producción de estas tarjetas . . . . .
- F. Diseñar tarjetas de Navidad . . . . .
- G. Examinar una coxandura de buda para ver cómo se arregla . . . . .
- H. Corregir una prueba tipográfica . . . . .
- J. Sumar una columna de cifras . . . . .
- K. Tener entre sus amistades a una persona que siempre hace bromas a Ud . . . . .
- L. Hacer bromas a los otros . . . . .
- M. No hacer bromas a nadie . . . . .
- N. Ser psicólogo profesional . . . . .
- P. Dirigir la construcción de puentes . . . . .
- Q. Ser arquitecto-urbanista . . . . .
- R. Investigar los causas de los enfermados mentales . . . . .
- S. Estudiar música . . . . .
- T. Estudiar teología . . . . .

- A. Trabajar como chofer de taxi . . . . .
- B. Trabajar como celador en un faro marítimo . . . . .
- C. Trabajar como guardia de un peso ferroviario . . . . .
- D. Redactar avisas de propaganda . . . . .
- E. Dirigir una biblioteca pública . . . . .
- F. Editar un periódico . . . . .
- G. Tomar clases de contabilidad de costes . . . . .
- H. Tomar clases sobre el arte de vender . . . . .
- J. Tomar clases de correspondencia comercial . . . . .
- K. Escribir una obra teatral . . . . .
- L. Vender los boletos para una función teatral . . . . .
- M. Manejar los fondos de una función teatral . . . . .
- N. Hacer caricaturas de personajes célebres . . . . .
- P. Pintar retratos de personajes célebres . . . . .
- Q. Poner postajes . . . . .
- R. Dibujar instrucciones para revistas . . . . .
- S. Escribir artículos para revistas . . . . .
- T. Ser agente distribuidor de una revista . . . . .
- U. Pasar vacaciones en un elegante sitio de verano . . . . .
- V. Pasatras acompañado fuera de la ciudad . . . . .
- W. Pasatras viajando por caminos apartados . . . . .
- X. Vivir con un famoso crítico literario . . . . .
- Y. Vivir con un político destacado . . . . .
- Z. Vivir con un artista célebre . . . . .
- a. Escribir artículos sobre pasatiempos . . . . .
- b. Elaborar cuadros estadísticos sobre costos de vida . . . . .
- c. Reparar y arreglar muebles viejos . . . . .
- d. Revisar las pruebas tipográficas de libros para niños . . . . .
- e. Cantar cuentos o los niños . . . . .
- f. Confeccionar juguetes para niños . . . . .
- g. Tomar clases de educación física . . . . .
- h. Tomar clases de trabajos manuales . . . . .
- j. Tomar clases de matemáticas . . . . .
- k. Ser profesor de música . . . . .
- l. Ser maestro de escuela . . . . .
- m. Ser dentista . . . . .
- n. Ser topógrafo/a de un tribunal . . . . .
- p. Ser empresario de un celebre pianista . . . . .
- q. Ser carpintero profesional . . . . .
- r. Visitar un museo de elementos naturales . . . . .
- s. Visitar una fábrica de aviones . . . . .
- t. Visitar los barrios bajos de una ciudad . . . . .

- h. Hacer dibujos para revistas . . . . .
- i. Cries ganada . . . . .
- j. Cultivar frutos para la venta . . . . .
- k. Trabajar como botones en un hotel . . . . .
- l. Servir como mesera de restaurante . . . . .
- m. Vivir en un sitio aislado atendiendo sus propias necesidades . . . . .
- n. Ser guía de excursionistas . . . . .
- o. Diseñar equipos para excursionistas . . . . .
- p. Vender equipos para excursionistas . . . . .
- q. Vender polizas de seguro de vida . . . . .
- r. Escribir artículos para una revista . . . . .
- s. Trabajar como jardinera-decorador . . . . .
- t. Ser considerado como modesto . . . . .
- u. Ser considerada digna de confianza . . . . .
- v. Ser considerada como poca serie . . . . .
- w. Enseñar matemática . . . . .
- x. Adiestrar perros para los ciegos . . . . .
- y. Ser secretario de un científico . . . . .
- z. Tomar clases de música moderna . . . . .
- aa. Tomar clases de literatura moderna . . . . .
- ab. Tomar clases de pintura moderna . . . . .
- ac. Ser considerado como duro . . . . .
- ad. Ser considerado como justo . . . . .
- ae. Ser considerado como inteligente . . . . .
- A. Ser director de orquesta . . . . .
- B. Ser gerente de una empresa . . . . .
- C. Ser director de un plan urbano . . . . .
- D. Cultivar flores . . . . .
- E. Manejar el mimeógrafo . . . . .
- F. Llevar la contabilidad . . . . .
- G. Trabajar como guía de turistas . . . . .
- H. Tallar joyas finas . . . . .
- J. Arreglar música para orquesta . . . . .
- K. Trabajar como telefonista . . . . .
- L. Diseñar "En libros" . . . . .
- M. Enseñar juegos a los niños . . . . .
- N. Reparar un artefacto eléctrico . . . . .
- P. Ayudar a lavar platos . . . . .
- Q. Arreglar un zoológico desordenado . . . . .
- R. Enseñar la construcción de muebles . . . . .
- S. Carragar pruebas topográficas . . . . .
- T. Vender caracoles de Oriente . . . . .

- A. Ser secretarial privado . . . . .
- B. Ser contablista . . . . .
- C. Ser vendedor . . . . .
- 
- D. Practicar ginecología de figuras . . . . .
- E. Jugar tenis . . . . .
- F. Escalar montañas . . . . .
- 
- G. Trabajar en una oficina . . . . .
- H. Trabajar en una hacienda . . . . .
- J. Trabajar como vendedor de casa en casa . . . . .
- K. Trabajar en una fábrica de dulces . . . . .
- 
- L. Escribir un telegrama . . . . .
- M. Ser optómetra . . . . .
- N. Ser agricultor . . . . .
- P. Ser conductor de línea . . . . .
- 
- Q. Ser oficialista . . . . .
- R. Hacer trabajos de oficina . . . . .
- 
- S. Escudar literatura . . . . .
- T. Vender abjetas de auto . . . . .
- 
- U. Estudiar contabilidad . . . . .
- V. Estudiar mitades en biología . . . . .
- W. Estudiar topografía . . . . .
- 
- X. Respetar el correo . . . . .
- Y. Trabajar en el auto público . . . . .
- Z. Clasificar cartas en una oficina postal . . . . .
- 
- a. Ser poeta . . . . .
- b. Ser uciano . . . . .
- c. Trabajar en la asistencia social . . . . .
- d. Escribir composiciones musicales . . . . .
- e. Jugar a los damas . . . . .
- f. Resaltar composiciones musicales . . . . .
- 
- g. Fundar un periódico . . . . .
- h. Fundar una escuela de arte . . . . .
- i. Fundar una orquesta . . . . .
- j. Tener amigos . . . . .
- k. Tener poder . . . . .
- m. Tener fama . . . . .
- 
- n. Ser médico . . . . .
- o. Ser arquitecto . . . . .
- p. Ser galinero . . . . .
- 
- r. Empezar libros . . . . .
- s. Ceder libros extranjeros . . . . .
- t. Copiar cartas en máquina . . . . .

CONCENTRACION  
DE RESPUESTAS

para el  
Record de  
Preferencias  
de Karier  
(Vocational)  
Scores

- V .....
- O .....
- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....
- 4 .....
- 5 .....
- 6 .....
- 7 .....
- 8 .....
- 9 .....

NOMBRE .....

SEXO .....

EDAD .....

FECHA .....

GRUPO .....

101

The table consists of 10 columns and 20 rows of small, noisy boxes. The boxes are arranged in a grid pattern, with each box containing a small, indistinct pattern of dots and lines. The overall appearance is that of a heavily degraded or noisy scan of a data table or a test result grid. The noise is most prominent in the right half of the grid, where the individual boxes are less distinct.



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

Anatasi, Anne; Test Psicológicos; Ed. Aguilar; Madrid; 1974; 195-219, 281-290

Blocher D.H., Shutz R.A.; "Relationships among self descriptions, occupational stereotypes and vocational preferences J. Counsel; Psychol; 1961, 8, 314-317.

Brown P., Norma; Wolf H., Heidemaria; Sistematización de un Método de Orientación Vocacional en la Universidad -- Anáhuac; Tesis Inédita; Universidad Anáhuac; México; 1983.

Cattell Raymond B, H. Eber y M. Tatsuoka; Cuestionario 16 Factores de la Personalidad; Ed. El Manual Moderno; - México; 1980.

Cueli, J.; Vocación y Afectos; Ed. Limusa; México; 1973.  
Freedman Alfred, H. Kaplan; Compendio de Psiquiatría; - Ed. Salvat; México; 1977; págs. 165, 181.

Ginzburg, S.W.; "Occupational Choice, an Approach to a -- General Theory"; Nueva York; Columbia University Press; 1951.

Gornuch y Cattell; Handbook of the 16 P.F.; Illinois; Institute of personality an hability testing; 1970.

Hansen J., Chris y Zytowsky G., Donald; "The Kuder Occupational Interest Inventory as a Moderator or its Predictive Validity" Educational and Psychological Measurement; - 1979, V. 39, P. 107-119.

Holland, J.; Marquing Vocational Choice: A Theory of Careers; Enlewood Cliffs, Prentice Hall; 1973.

Kerlinger, Fred W.; Investigación del Comportamiento; Ed. Interamericana; México; 1975.

Kuder Frederick O.; Inventario de Intereses Vocacionales; Ed. Manual Moderno; 1968,

Laudeman, Kent; Griffeth, Paul; "Holland's Theory of Vocational Choice and Postulated Value Dimensions"; Educational and Psychol Measurements; 1978, 38, p. 1165-1175.

Leuptow, L.B.; Need for Achievement and Occupational Preferences; some operations with value-orientations as intervening variables in need-goal relationships; Sociometry; 1975, 31, 304, 312.

Marklham, Selby; "I can be a bum: Knowledge about abilities and life style in vocational behavior; Journal of Vocational Behavior; 1983, 23, 72-86.

Mc Cleland, D. Atkinson; Clark, R.; Lowell, B. The achievement motive; Appleton century-crofts; 1953.

Mischel, Bandura, A. y Walters, R.H., Social Learning and Personality Development; New York: Holt, Rinehart y Winston; 1963.

Morales M., María Luisa; Psicometría Aplicada; Ed. Trillas; México; 1976; p. 138-142, 60-87, 218-320.

Musen, Paul; Conger, J.; Kagan, J.; Desarrollo de la Personalidad en el Niño; Ed. Trillas; México; 1974; 741-756.

Oppenheimer, E.A., "The relationships between certain self construct and ocupational preferences", J. Counsel Psychol; 1966, 13, p. 191-197.

Osipow, Samuel; Teorías sobre la elección de carreras; - Ed. Trillas; México; 1977.

Osipow S.H., Ashby J.D.; Wall H.W.I. "Personality Types - and Vocational Choice; a Test of Holland's Theory"; Personel Guide.; 1966; 45, p. 37-42.

Paramesh C.R.S. Narayanan; "Creativity, Intelligence and Vocational Interests"; Indian J. of Psychol; 1976, 51-3, p. 221-2 24.

Roe, Anne; "Early Determinants of Vocational Choice"; J. - Counsel Psychol; 1957,4,p.212-217.

Seymur, Adler; Nissim Arnaya; "A Comparision of the Work - Needs Attitudes and Preferences of Professional Accountant's at Different Career Stages; Journal of Vocational Behavior; 1984, 25, p. 45-47.

Soutar, N., Gofrey and Clarke W, Alexander; "Examining Business Students Career Preferences: A Perceptual Space -- Approach"; Journal of Vocational Behavior; 1983; 23, p. -- 11-21.

Stagner, Ross; Psicología de la Personalidad; Ed. Trillas, México; 1974; p. 13-41.

Super, Donald E.; Psicología de la Vida Profesional; Ed. Rialph; Madrid; 1962; p. 3,5,7-9,11.

Super, D.E.; and Thompson A.S.; "A six-scale, Two Factor Measure of Adolescent Career of Vocational Maturity; Vocational Guidance Quarterly; 1979; 28, 6-15.

Super, D.E.; M.J. Bohn; Occupational Psychology; Tavistock Publication; United Kingdom; 1971; p. 14, 17, 19, 22.

Super, D.E.; The Psychology of Careers; Nueva York; Harper & Row; 1957.

Super, D.E.; "Consistency and Wisdom of Vocational Preference as Indices of Maturity in the 9th. Grade."; J. Educ. Psychol.; 1961; 52; p. 35-43.

Switzer, D.K.; Miller J.S.; Young R.K.; "Early Experiences and Vocational Choice: a Test of Roes's Hypothesis"; J. Counsel. Psychol.; 1962; 9, p. 45-48.

Thorndike, L. Robert; Hager, Elizabeth; "Test y Técnicas de Medición en Psicología y Educación"; Ed. Trillas; México; 1978.

Zaccaria, N.; Theories of Occupational Choice and Vocational Development; Houghton Mifflin Co.; 1970; p. 114.

Zakay, Dan and Barak, Azy; "Meaning and Career Decision"; Journal of Vocational Behavior; 1984; 24, 1-14.

Zytowsky G, Donald; "Predictive Validity of the Kuder -- Occupational Interest Survey: A 12 to 19 Year Follow-up";

Iowa State University; Counseling Psychology; Vol. 23,3,  
p. 221-233.