

270125

14
207

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Correlación Entre Rasgos Temperamentales e Intereses Profesionales Significativos, de Estudiantes de Preparatoria Femenil y Varonil, de la Universidad Autónoma de Guadalajara

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A :
ARCELIA RAMOS MONOBE
GUADALAJARA, JAL., 1986



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

I N D I C E

		Página
	INTRODUCCION	7
CAPITULO I	ORIENTACION VOCACIONAL	12
	Definición.	12
	Proceso de Orientación Vocacional.	13
	Teoría sobre la elección de Carreras.	14
	Citas bibliográficas.	20
CAPITULO II	INTERESES Y TEMPERAMENTO	22
	A) Intereses.	22
	Definición.	23
	Antecedentes históricos.	26
	Clasificación de inventarios de interés.	28
	Descripción del Instrumento de <u>Me</u> dición en la Investigación.	29
	B) Temperamento.	32
	Definiciones.	34
	Investigaciones sobre Rasgos Tem- peramentales.	37
	Descripción del Instrumento de <u>Me</u> dición en la Investigación.	40
	C) Estudios Similares.	42
	Citas bibliográficas.	45
CAPITULO III	METODOLOGIA	49
	Hipótesis de correlación.	50
	Procedimiento estadístico de correla- ción.	53

	Página
Hipótesis de comparación entre sexos.	61
Procedimiento estadístico.	61
Citas bibliográficas.	66
CAPÍTULO IV ANALISIS DE DATOS.	68
CAPITULO V CONCLUSIONES	76
CAPITULO VI BIBLIOGRAFIA.	75

I N T R O D U C C I O N

La Psicología Vocacional por ser una área de reciente creación, requiere por tanto de muchas investigaciones al nivel de su tema central: La Orientación Vocacional.

La Orientación Vocacional, es un proceso mediante el cual se guía a una persona hacia una área de estudio para su mejor desempeño. Esta orientación la realiza una persona capacitada, que con ayuda de instrumentos de medición psicológica detecta características de personalidad, intereses profesionales, aptitudes, habilidades mentales y diagnostica un coeficiente intelectual. Tradicionalmente se han considerado estas características como necesarias para poder realizar el proceso de Orientación Vocacional.

Al penetrar en este campo se consideró de gran importancia el tener información precisa, cuantitativa, acerca de la relación entre los rasgos temperamentales y los intereses profesionales en México; ya que se contribuiría con un conocimiento más específico de la relación entre estas dos variables.

Las características de personalidad y los intereses profesionales, como se ha mencionado, son los pilares necesarios para la orientación hacia las áreas de la ciencia que conforman cada uno de los campos profesionales y técnicos.

cos, por lo que sería de gran utilidad conocer el tipo de relación que existe entre éstos. Así como las diferencias que existen entre los sexos, enlazando de esta forma con la Psicología Diferencial. Esta rama de la psicología se dedica a el estudio de las diferencias individuales, y -- constantemente se realizan estudios entre personas, considerando características específicas. Esta investigación -- fué realizada con los plumnos de las preparatorias -femenil y varonil- de la Universidad Autónoma de Guadalajara, de -- donde se obtuvo el muestreo por cuotas.

Estudios similares a éste fueron realizados en Estados Unidos de Norteamérica, hace ya algunas décadas en -- 1951 por Luis Leon Thurstone, cuando investigaba sobre validez y confiabilidad de el inventario de Rasgos Tempera-- mentales.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

Determinar si existe correlación entre rasgos tempera-- mentales e intereses profesionales, significativos, medi-- dos por medio del Inventario de Rasgos Temperamentales de L. L. Thurstone y el inventario de intereses profesionales del Dr. Carl Hereford; en la población de estudiantes del cuarto semestre de las preparatorias -femenil y varonil- -- de la Universidad Autónoma de Guadalajara útil para las -- personas dedicadas a la Orientación Vocacional.

Uno de los propósitos una vez cumplido el objetivo, será analizar las diferencias, en promedio, entre los puntajes significativos, obtenidos en ambos inventarios entre la población masculina y la población femenina.

DEFINICION DE TERMINOS BASICOS:

Al señalar correlación se hace referencia a la relación entre dos variables, siendo éstas los rasgos temperamentales e intereses profesionales.

Se entiende por rasgo temperamental una característica innata de personalidad, y por interés profesional el agrado o desagrado por una área de actividad específica.

El muestreo por cuotas consiste en establecer características, y aquéllos de la población que la posean forman parte de la muestra.

LIMITES DE LA INVESTIGACION:

Esta investigación se realizó solamente con puntajes significativos, siendo estos aquellos mayores o iguales al percentil 75 y los menores o iguales al percentil - 25.

Los resultados que aporte este trabajo de investigación serán de gran utilidad en el campo de la orientación vocacional y el de la Psicología diferencial, ya que ambas

requieren de Información precisa de nuestro país.

La relación cuantificable acerca de características determinadas, en este caso rasgos temperamentales e intereses profesionales apoyan la interrelación de las características que se integran en la orientación vocacional como un proceso

ORIENTACION VOCACIONAL

CAPITULO I

ORIENTACION VOCACIONAL

El hombre desde tiempos remotos ha venido realizando diversas actividades, las cuales crean en él necesidades. La orientación vocacional surge de la necesidad del ser humano de una guía o dirección acerca del camino adecuado de actividades que realizará ya sea en campos profesionales o técnicos de acuerdo a sus capacidades.

La orientación vocacional es un proceso que al llevarse a cabo tiene que considerar a la persona misma -sus capacidades, personalidad e intereses-; así como el medio en el cual éste se desenvuelve.

DEFINICION:

La orientación vocacional ha sido definida por la Asociación Nacional de Orientación Vocacional (E.E.U.U. - 1937) como: "El proceso por el que se ayuda a una persona a elegir una ocupación, a prepararse para ella, ingresar y progresar en ella". (1).

Sin embargo se ha considerado esta definición como incompleta porque de acuerdo con lo señalado anteriormente no se considera a la persona misma, ésta versa en la actividad u ocupación que ejercerá la persona.

La definición mas completa acerca del proceso de la orientación vocacional la estructuró Super (1951); conocido por sus aportaciones en el campo de la psicología vocacional, y lo señala como:

Proceso por el que se ayuda a una persona a desarrollar y aceptar una imagen adecuada e integrada de sí mismo y de su rol en el mundo del trabajo, a someter a prueba este concepto en la realidad, para satisfacción de sí mismo y beneficio de la sociedad. (2).

PROCESO DE ORIENTACION VOCACIONAL:

El proceso de orientación vocacional, se divide generalmente en etapas: a) Entrevista inicial: Cuyo objetivo es establecer rapport con el orientado, entendiendo como rapport la comprensión y sentimiento de interés que se establece mutuamente en la relación con el orientado; conocer predilecciones, hobbies, áreas problemáticas. Investigando así las áreas: personal, familiar, escolar y social del orientado. b) Aplicación de pruebas: El área de la psicometría incluye la aplicación de pruebas psicológicas sobre: inteligencia, intereses profesionales, aptitudes, habilidades mentales, aspectos de personalidad y hábitos de estudio; con cuyos resultados aunados a los de la entre

vista inicial se forma una integración vocacional. De la cual se derivan las consideraciones acerca de las áreas ocupacionales que se pueden sugerir al orientado. c) Entrevista final: Es aquella en la cual se explica someramente al orientado los resultados de la integración vocacional, así como también se le informa acerca de las áreas sugeridas y carreras que incluye cada área, campos de acción y perspectivas de trabajo. Y el orientado puede exponer sus dudas, aclaraciones y comentarios, se le sugiere además la investigación de campo para que de esta manera tenga una información mas amplia.

Existen programas de orientación vocacional, como el desarrollado por la Dirección General de Orientación Vocacional, cuyo objetivo pretende que el orientado realice su elección en base a: información laboral, educativa, personal y profesigráfica.

TEORIAS SOBRE LA ELECCION DE CARRERAS:

Los teóricos de la orientación vocacional realzan la importancia de diversos aspectos de la personalidad, en sus diferentes explicaciones teóricas acerca de las variables que influyen en el proceso de la elección vocacional.

De esta manera se mencionará que Holland señala las tipologías de la personalidad relacionadas con actividades

específicas o estereotipos, actitud por demás encasillante ya que no hay igualdad de personalidad para establecer tipologías.

Ginzberg, Ginzburg, Axelrad y Herman, sostienen en su teoría cuatro variables significativas en la elección - vocacional: realidad, influencia del proceso educativo, -- factores emocionales y valores. Combinando así características individuales con influencia del medio, para la decisión vocacional; también establecen etapas del desarrollo de la persona en el proceso de la elección vocacional, pero esta es criticada ya que sus bases son inconsistentes.

Donald E. Super en su teoría, considera como puntos claves: autoconcepto y tareas de la vida. Basándose a su vez en Carl Rogers (autoconcepto) y Buehler (Tareas de la vida) para establecer una teoría con suficientes bases, habla de desarrollo y se podría establecer una similitud en cuanto a conceptos con la teoría de Ginzberg y colaboradores, sin embargo hay diferencias entre ellas. A su vez, - establece el término de factor característico y lo define como: "La idea de que las personas poseen una calificación diferencial para las ocupaciones". (3).

De acuerdo a la teoría de Super, se discierne que - si la ocupación va de acuerdo a sus características de personalidad el individuo obtendrá mayor éxito.

Otro teórico de la elección vocacional cuyas aportaciones son valiosas es Anne Roe, que basa su teoría en 3 - aspectos primordiales: herencia, experiencias infantiles, y necesidades; sus bases teóricas están sustentadas en Gardner Murphy y Abraham Maslow. Sugiere que la persona al nacer tiene una predisposición a actuar de determinada manera, conforme crece y de acuerdo con las experiencias que vive y sus necesidades personales, toma su decisión vocacional.

Basándonos en las teorías expuestas por Super y Roe se puede considerar que el ser humano nace con una predisposición innata en la forma de gastar energía, que atraviesa por diferentes etapas cuyas experiencias influyen en la elección vocacional de la persona, considerando tanto su autoconcepto como sus necesidades personales.

Así mismo se puede señalar la posición integracionista de la Lic. Silvia Gelvan de Veinsten expuesta durante el III Seminario Iberoamericano de Orientación Escolar y Profesional (1984), éste versa sobre matrices para el análisis del comportamiento humano en la orientación profesional.

El concepto integracionista pretende que la elección profesional vaya de acuerdo a su identidad personal. Por lo que se consideran los siguientes aspectos:

Matriz Biofisiológica: Refiriéndose a la biología corporal así como a su carga genética.

Matriz de los aprendizajes: Especificando que este inició desde el nacimiento y debido a su interrelación con las otras personas, es necesario considerar las diversas formas de aprendizaje.

Matriz Existencial: Cuyo objetivo es considerar el "Yo ideal" de la persona.

Matriz Psicodinámica: Primordialmente se consideran el grado de adaptación e identidad.

Matriz Sociocultural: Se refiere a la funcionalidad de la persona en su medio ambiente, de acuerdo a las exigencias del mismo.

Concluyendo así que las personas son una unidad Bio-psico-socio-cultural, indivisible y por tanto debe de ser considerado como tal.

Se ha expuesto que en el proceso de la elección vocacional se debe considerar tanto las características de la persona como la etapa durante la cual ésta se realiza. La adolescencia, período en el cual tiene lugar el proceso de la elección vocacional, es una época de cambios que se inicia con la pubertad refiriéndose a las modificaciones fisiológicas (orgánicas) que se presentan durante este pe-

rfo; y la adolescencia en sí que se refiere a cambios psicológicos que conllevan a la identificación con su rol y a la madurez.

Al referirse Super a la madurez vocacional, la señala como: "La congruencia que existe entre el comportamiento vocacional del individuo y la conducta que vocacionalmente se espera de él a su edad". (4) Esto refiriéndose a las tareas de la vida de acuerdo a las etapas del desarrollo, durante este período se presenta la "cristalización" de una preferencia vocacional, que conlleva implícitamente un autoconcepto definido, tanto de sí mismo como en relación a una ocupación. La edad en que se presenta, fluctúa entre los 14 y los 18 años.

En ocasiones al adolescente suele preocuparle la falta de intereses mayores, pero esto no indica que no los posea sino que tiene que descubrirlos. El descubrimiento de los intereses no es más que llegar a cristalizarlos, según Powell.

Se enfatiza el término de madurez vocacional ya que los intereses profesionales suelen ser inestables hasta esta época según Super, Roe y Crites; su estabilidad se debe al equilibrio de factores físicos y del medio ambiente en que se desarrollaron. Sollenberg (1940) demostró que hay variaciones en los intereses debido a los cambios hormona-

les, Super (1967) indica: -de una recopilación de estudios- que los intereses permanecen estables desde los 15 años hasta los 55 años, especialmente aquellos que son -- fuertes (percentiles altos) ó debiles (percentiles bajos). Considerando dentro del marco de pruebas psicológicas como percentiles altos, los mayores o iguales a 75 y percenti-- les bajos los menores o iguales a 25; de acuerdo con L.L. Thurstone.

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- 1.- Crites, John O.- Psicología Vocacional.- Biblioteca de Psicología y Sociología Aplicadas.- Editorias Paidós.- Buenos Aires, Argentina.- 1974.- Página 36.
- 2.- Idem. Pagina 35.
- 3.- Powell, Marvin.- La Psicología de la Adolescencia.- Biblioteca de Psicología y Psicoanálisis.- Editorial Fondo de Cultura Económica.- México.- 1981.- Página 143.
- 4.- Osipow, Samuel H.- Teorías sobre la elección de carreras.- Editorial Trillas.- México.- 1981.- Página 147.

INTERESES Y TEMPERAMENTO

CAPITULO II

INTERESES Y TEMPERAMENTO

Los Intereses profesionales han sido material para diversos investigadores en cuanto a: tipos, observación, medición, relación con otras características, desarrollo, etc. Así mismo su definición es un tanto la apercepción de cada investigador o teórico.

Los rasgos temperamentales considerados generalmente como características innatas de personalidad han sido por tanto base de estudio de los teóricos de la personalidad e implica algunas bases filosóficas, su definición es también compleja por lo indicado anteriormente.

Debido a esto se expondrán a continuación detalladamente ya que los objetivos de esta investigación consisten en establecer una correlación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales. Así como una comparación de medias de rasgos temperamentales e intereses profesionales entre sexos.

A) INTERESES.

No existe una información precisa acerca de quiénes comenzaron a utilizar el término de intereses vocacionales para referirse al agrado determinado hacia una área especí-

fica profesional.

DEFINICION.

Strong, conocido por su S.V.I.B. (Strong Vocational Interest Blank) cuestionario de intereses, definió por interés: "La conciencia de una tendencia o disposición al objeto ó condición que proporciona estimulación para un tipo particular de conducta". (1).

Super y Crites, investigadores en psicología vocacional, los únicos que conceden un supuesto innato a los intereses, especifican: "Los intereses son el producto de la interacción entre factores heredados neurales y endócrinos por un lado, y oportunidad y evaluación social por el otro" (2).

Guilford dentro de su teoría de los rasgos define el interés de la siguiente manera: "Significa una tendencia consistente para ser atraído a determinadas actividades". (3).

Los desacuerdos en cuanto a definición de intereses vocacionales por parte de diversos autores ha conducido a una clasificación de los intereses realizada por Super:

- 1.- Intereses Expresados: Expresión o proyección de intereses específicos. Preferencias.

2.- Intereses Manifiestos: No se expresan en palabras sino acciones, como participación en determinadas actividades.

3.- Intereses Inventariados: Estimación de los intereses de una persona basada en sus respuestas a una lista de preguntas sobre gustos y aversiones ó el orden asignado a una serie de actividades en razón de la preferencia que siente por ellas.

4.- Intereses Comprobados: Son evidentemente manejados en circunstancias sujetas a control y no en la vida real. (4).

Super, concluye que los intereses expresados fluctúan con la edad debido a las necesidades actuales de la persona y tiene poca relación con los intereses inventariados. De la misma forma que los intereses manifiestos no tienen relación con los intereses inventariados y estos últimos son relativamente estables.

Bela Sekely al referirse al interés, dice que este puede ser o no verbalmente expresado y que los inventarios de intereses emplean vocabulario técnico especializado ya

que son utilizados en el campo de la orientación vocacional y hacen referencia a actividades profesionales ó técnicas específicas.

Anne Roe, señala que: "La manifestación de un interés significa la participación real en una actividad u ocupación". (5).

Mehrens y Lehman, al referirse a los intereses establecen los siguientes postulados:

- 1) Los intereses no son innatos, sino aprendidos a través del contacto del individuo con alguna actividad.
- 2) Los intereses tienden a ser relativamente inestables en el caso de niños pequeños, pero más o menos después de los 20 años, tienden a estabilizarse con pocos cambios después de los 25 años.
- 3) Los individuos con diversas ocupaciones comparten gustos y actividades similares en relación con ciertas actividades.
- 4) La intensidad de los intereses varía de un individuo a otro.
- 5) Los intereses impulsan a un individuo

duo a actuar. (6).

Señalan además que en base a estos postulados se formulan los inventarios de intereses. Y para ello es de vital importancia considerar las características inherentes a los intereses para poder así realizar su medición.

Con respecto al primero de los postulados sobre la influencia de las experiencias en los intereses. Haller - Gilmer señala que: "La medida de los intereses es una manera de probar los efectos de las experiencias de la vida real". (7).

En cuanto al segundo postulado, la inestabilidad de los intereses la mayoría de los autores concluyen que suelen ser inestables hasta la adolescencia.

Redundando así en información acerca de los postulados de los intereses es necesario señalar el punto de vista de Darley y Hagenah de que: "Los intereses reflejan, en el mundo laboral, los sistemas de valores, necesidades y motivaciones del individuo". (8).

ANTECEDENTES HISTORICOS.

Los primeros estudios acerca de los intereses vocacionales se iniciaron en 1907, año en que Stanley Hall elaboró un cuestionario de intereses recreativos en niños. En 1915 James Burt Miner, Bruce V. Moore y Walter V. Bingham en el Instituto Carnegie de Tecnología inician la medición

de los intereses vocacionales. En 1919 en el mismo instituto se llevó a cabo la primera aproximación formal, científica y ordenada al estudio y medición de los Intereses ya que se elaboraron items para distinguir entre diferentes ocupaciones. En 1925 Wyman en la Universidad de Stanford utilizó el método de asociación libre para medir los intereses.

A partir de estas investigaciones Strong creó su inventario de Intereses (SVIB) cuyos items tratan sobre gustos y aversiones del individuo; y la clasificación de las respuestas, es con respecto a grupos ocupacionales ó clasificación por criterios.

En 1939 Kuder elaboró su registro de preferencias, diferente en su forma de elaboración al anterior. Posteriormente surgieron otros inventarios como se detallaran a continuación:

1943: Inventario Lee Thorpe de Intereses Vocacionales.

1948: Encuesta de Intereses de Guilford.

1959: Inventario Ilustrado de Intereses de Geist.

1965: Inventario de Intereses Vocacionales de Minnessota. *

1969: Encuesta sobre Intereses Vocacionales de Ohio. *

1970: Inventario de Valores Laborales.

1970: Inventario de Preferencias Vocacionales de Holland.

*: Ambas basadas en D.O.T. (Glosario de títulos vocacionales.)

Como se observará la medición de intereses que se expuso se ha realizado en base a cuestionarios o inventarios, sin embargo Super y Crites (1962) afirman que existen 4 métodos para investigar los intereses:

- 1) Interrogatorio directo.
- 2) Observación Directa.
- 3) Comprobación de Intereses.
- 4) Inventarios de intereses. (10)

Se pueden relacionar los tipos de interés de acuerdo a su medición, de tal forma que se elaboró la siguiente tabla:

TIPO:	MEDICION:
Intereses expresados	Interrogatorio directo
Intereses manifiestos	Observación directa
Intereses inventariados	Inventario de intereses
Intereses comprobados	Comprobación de intereses

Super y Crites definen los inventarios de interés como "aquéllos compuestos por oraciones relativas a ocupaciones y actividades que se presentan por sí solas, pares o triadas. Se contesta en base a agrado o desagrado". (11).

CLASIFICACION DE INVENTARIOS DE INTERES:

Los inventarios de intereses son clasificados dentro de diferentes áreas, Lehman y Mehrens los consideran como pruebas no cognoscitivas y se toman en cuenta los siguientes factores:

- 1.- Son aplicados usualmente en Secundarias.
 - 2.- Proporcionan información de intereses vocacionales.
 - 3.- Son más objetivos que la observación.
 - 4.- Muy utilizados en las investigaciones.
- (12).

Además se caracterizan porque no tienen respuestas correctas o incorrectas.

Lehman y Mehrens, indican también que los intereses por ser características no cognoscitivas se enfrentan frecuentemente a diversos problemas como lo son: de definición, de patrones de respuesta, de simulación, confiabilidad y validez, interpretación, predisposición en relación al sexo, elaboración y clasificación.

Brown clasifica los inventarios de intereses y de personalidad donde se pueden considerar los inventarios de rasgos temperamentales, como medidas de ejecución típica ya que interesa medir su comportamiento habitual, reacciones espontáneas. Y se caracterizan porque el individuo proporciona una descripción o un informe de su conducta o de sus propias reacciones.

DESCRIPCION DEL INSTRUMENTO DE MEDICION EN LA INVESTIGACION.

El inventario de intereses personales del Dr. Carl Hereford, es utilizado para la medición de intereses, desa-

fortunadamente no existe mucha información con respecto a este. Sin embargo, se utiliza ampliamente con buenos resultados en los departamentos Psicopedagógicos de la Universidad Autónoma de Guadalajara; además de que reúne las características necesarias para un inventario de intereses por lo que se consideró como un adecuado instrumento de medición de esta investigación para lo cual se llevó a cabo un análisis detallado de los ítems y concluir así definiciones acerca de cada una de las nueve áreas ocupacionales.

Este inventario consiste en 90 reactivos con cinco opciones de respuesta, similar a una escala de actitudes:

1.- Me desagrada mucho; 2.- No me gusta; 3.- Me es indiferente; 4.- Me gusta; 5.- Me gusta mucho. Estos ítems son relativos a las nueve áreas ocupacionales como lo son:

Cálculo, Científico Físico, Científico Biológico, Mecánico, Servicio Social, Literario, Persuasivo, Artístico y Musical.

Basándonos en lo ya expuesto, se definió en forma personal cada una de las áreas ocupacionales mencionadas, por tanto:

Cálculo: Se interesa en trabajar con números, ya sea calculando, resolviendo problemas y realizando conversiones.

Científico Físico: La persona se interesa en conocer y comprender los fenómenos astrofísicos, meteorológicos y físicos.

Científico Biológico: Persona que se interesa en estudiar y conocer las formas de vida, sus enfermedades y manera de recuperación.

Mecánico: Persona que se interesa en armar y desarmar objetos, así como observar su funcionamiento.

Servicio Social: Se refiere a las personas que se interesan en prestar ayuda y estar al servicio de los demás.

Literario: La persona que se interesa en el uso de la palabra escrita para la expresión de ideas.

Persuasivo: La persona que concentra su interés en el convencimiento y dirección de las personas de acuerdo a un punto de vista determinado.

Artístico: Estas personas se interesan en la producción de obras y objetos artísticos, así como su definición.

Musical: Son personas interesadas en el manejo y conocimiento de la música e instrumentos, apreciación de las obras musicales.

Por los datos proporcionados con anterioridad se concluye que los intereses se refieren al agrado o desagrado hacia determinada actividad, pero éstos tienen diferentes formas de expresarse los cuales determinan la forma de medición.

Dentro del campo de la orientación vocacional se han considerado los intereses que pueden ser medidos a través

de un instrumento, como lo son los inventarios; por tanto, se utilizan los inventarios de intereses para el proceso de orientación vocacional. Este proceso se da en una etapa de terminada de la vida del ser humano en la cual hay estabilidad de los intereses.

B) TEMPERAMENTO.

En nuestro medio se reconoce a Hipócrates como la primera persona que mencionó el temperamento en cuanto a clasificaciones. Sin embargo, éste solo la dió a conocer ya que Galeno fué quien formuló la primera clasificación del temperamento.

Las diferencias temperamentales son debidas a los líquidos corporales, según Galeno e Hipócrates existen cuatro tipos de líquidos corporales -sangre, flema, bilis amarilla y bilis negra-, cuya predominancia determina el temperamento.

A continuación se expondrá gráficamente la relación entre los líquidos corporales y el temperamento.

Líquido Corporal	Temperamento
Sangre	Sanguíneo
Flema	Flemático
Bilis amarilla	Melancólico
Bilis negra	Colérico

Brenan define con características cada uno de estos

temperamentos:

- Sanguíneo: Actitud optimista aunque no tenaz frente a la vida.
- Flemático: Modo frío y perezoso de actuar.
- Melancólico: Propenso a la tristeza.
- Colérico: Irradia energía y es propenso a emociones intensas. (13).

Algunos teóricos de la personalidad consideran al temperamento dentro de sus teorías u le otorgan importancia, definiéndolo e integrándolo a sus estudios.

William H. Sheldon, conocido teórico de la personalidad con su teoría de los biotipos ó diferencias constitucionales, trato de relacionar sus biotipos con los rasgos temperamentales y definió 3 componentes primarios del temperamento:

- Viscerotonía: Se caracteriza por relajamiento general, amor a la comodidad, sociabilidad jovialidad, glotonería de alimentos.
- Somatotonía: Predomina la actividad muscular y vigorosa afirmación corporal.
- Cerebrotonía: Predominio del elemento de represión, inhibición y deseo de reticencia.(14).

Así mismo Sheldon especifica que los 3 componentes primarios influyen en el desarrollo de la personalidad en cuanto a: la intensidad, la calidad, mezcla de incompatibilidad entre morfología y temperamento.

Krestchmer, teórico de la personalidad al igual que Sheldon, define dos tipos de temperamento:

Ciclotímico: Caracterizado por sociabilidad, alegría, calma y melancolía.

Esquizotímico: Caracterizado por insociabilidad, timidez, nerviosismo, apatía y embotamiento. (15).

DEFINICIONES:

Como la mayoría de los términos en Psicología, el temperamento se ha definido infinidad de veces, los teóricos se sitúan de acuerdo a la corriente que apoyan. De tal forma, se expondrán, seguidamente, diferentes definiciones sobre temperamento.

Kretschmer y Sheldon, teóricos de la personalidad, con inclinaciones hacia los biotipos como se ha señalado anteriormente, donde el aspecto físico del individuo determina su personalidad, definen el temperamento de la siguiente manera:

Kretschmer: Orientación afectiva general, característica de la individualidad, sus modos de reacción afectiva, permanentes y preferidas en relación con su especificidad humoral y nerviosa. (16).

Sheldon: "La conducta de un individuo es su temperamento". (17).

Pavlov, teórico asociacionista define el temperamen-

to en forma experimental, de acuerdo a la excitación o inhibición nerviosa del animal. Basándose en Hipócrates afirma: "Los temperamentos están determinados principalmente por las propiedades de los hemisferios y de los centros subcorticales y dependen, evidentemente, de cualidades innatas de células nerviosas". (18).

Fromm, socioanalista, define el temperamento como: "Fundamental materia orgánica con que se nace" (19); y que junto con el carácter constituye la personalidad.

Allport, al igual que los anteriores, cuyo enfoque es el aspecto biosocial define el temperamento como aquello que: "Se refiere a los fenómenos característicos de la naturaleza emocional del individuo, incluyendo su susceptibilidad a la estimulación emocional, su fuerza habitual y su velocidad de respuesta, la calidad de su talante prevalente y todas las peculiaridades de la fluctuación y la intensidad en su humor; se considera que esos fenómenos dependen de un arreglo constitucional y, en consecuencia, de origen en gran parte hereditario". (20). Y después añade que el temperamento, la inteligencia y la psique son la "materia prima" de la personalidad.

Catell en su teoría define el temperamento de la siguiente manera: "rasgos fuertes como características estables y determinados por factores genéticos". (21).

Sin embargo Guilford, mayormente conocido como teóri

co de la inteligencia formuló una teoría de rasgos de la personalidad, dentro de la cual define el temperamento como que: "Significa una tendencia a reaccionar en determinada forma, la cual es frecuentemente lo que se llama personalidad". (22). De esta forma Guilford discierne que la personalidad está constituida por diferentes rasgos, y el temperamento es generalmente conocido como personalidad por algunas personas.

Diversos autores, conforme a sus investigaciones bibliográficas han recopilado opiniones con respecto al tema y de tal forma Fingermann define el temperamento como: "Disposiciones innatas, congénitas, para la vida afectiva, se refiere a una tendencia presente aunque no visible, pero que es capaz de manifestarse ante estímulos del medio ambiente". (23).

Haller Gilmer, autor de Psicología General al referirse al temperamento lo señala de la siguiente forma: "Aspecto de la personalidad que se relaciona con el humor así como con la reacción y la energía". (24).

De tal manera se concluye que: el temperamento es factor biológico determinado por la herencia en la cual interactúan características físicas, biológicas y fisiológicas del individuo; formando parte integral de la personalidad.

INVESTIGACIONES SOBRE RASGOS TEMPERAMENTALES.

En cuanto a los estudios realizados acerca de los rasgos temperamentales, hay diversidad refiriéndose a su relación con otras variables ó sobre su origen y clasificación.

Los estudios con gemelos apoyan la hipótesis de que el temperamento es afectado por el sistema fisiológico y se señalan que: "Las comparaciones entre niños tranquilos con otros moderadamente activos, sugieren la existencia de características innatas que influyen sobre el desarrollo ulterior de la personalidad". (25).

En otro estudio realizado por Kretschmer, Marañón y Sacristán se afirma que: "El temperamento humano depende de la secreción de las glándulas internas". (26).

Tomas, Chess y Birch (1970) realizaron un estudio sobre temperamento con 141 niños, desde el nacimiento hasta los 14 años. Identificaron 3 tipos temperamentales:

- Positivo: Niño con funciones corporales regulares, reacciones moderadamente intensas y un alcance positivo a nuevas acciones.
- Difícil: Niño con funciones corporales irregulares, reacciones intensas, lenta adaptación a cambios ambientales y es generalmente negativo.
- Lento: Niño con poca actividad, inicialmente

atento para nuevos estímulos, se adapta lentamente, tiene reacciones intensas bajas. (27).

Brenan, a la vez señala en su libro que el temperamento está correlacionado con la función de los tejidos y órganos.

Con los datos anteriormente señalados se conduce el hecho de que los investigadores se han preocupado constantemente por el temperamento en cuanto a determinar qué aspectos influyen en él, tratar de comprobar su origen y a la vez determinar las clases de temperamento como lo han hecho diferentes autores a través de los años. Y así, concluir en escalas o inventarios para su medición objetiva -al igual que los intereses-.

"Guilford & Guilford (1936, 1939) y Martin (1945) - por medio de análisis factorial obtuvieron 13 rasgos temperamentales diferenciales. Lowell (1945) analizó factorialmente estos 13 factores buscando minimizar las variables, concluyendo en 4 "superfactores" que incluían las otras -- áreas". (28). Siendo éstos adaptación social, emocionabilidad, coartación y realismo.

L. L. Thurstone (1951) analizó también estos 13 factores y los redujo a 7 rasgos, a partir de los cuales formuló su inventario de Rasgos Temperamentales, que incluyen -- las siguientes áreas: Activo, Vigoroso, Impulsivo, Dominante

te, Estable, Sociable y Reflexivo.

Posteriormente en 1956, Guilford y Zimmermann formularon una escala de temperamento donde incluían los siguientes rasgos:

- 1.- Actividad.
- 2.- Control.
- 3.- Ascendencia.
- 4.- Sociabilidad
- 5.- Estabilidad emocional.
- 6.- Objetividad.
- 7.- Amistad.
- 8.- Reflexión.
- 9.- Relaciones personales. (29).

En esta misma escala se incluye el rasgo de masculinidad y femineidad, referente a emociones e intereses, como lo señala Guilford en una explicación mas detallada acerca de ésta; especificando los rasgos extremos:

- 1.- Actividad general - Lentitud.
- 2.- Seriedad - Impulsividad.
- 3.- Ascendencia - Sumisión.
- 4.- Interés social - Timidez.
- 5.- Estabilidad - Inestabilidad.
- 6.- Objetividad - Subjetividad.
- 7.- Amigabilidad - Hostilidad.

- 8.- Reflexión - Atolondramiento.
- 9.- Relaciones personales - Hipercrítica.
- 10.- Masculinidad - Femenidad. (30).

DESCRIPCION DEL INSTRUMENTO DE
MEDICION EN LA INVESTIGACION.

En el presente trabajo de investigación se utilizó - el Inventario de Rasgos Temperamentales de Louis Leon Thurstone, creada en 1951 basándose como ya se ha expuesto en un análisis de la primera escala de temperamento de Guilford.

Los 7 rasgos temperamentales expuestos por Thurstone en su inventario, se investigan mediante 140 reactivos con tres opciones de respuesta: si, no, indeciso. Cada uno de los rasgos ha sido definido por él mismo de la siguiente manera:

Activo: Indica una posición para estar siempre en movimiento. Estas personas probablemente hablan, caminan, escriben, trabajan y comen rápidamente, aún en el caso de poder hacerlo con tranquilidad.

Vigoroso: Señala el gusto por los deportes, trabajos manuales que requieren de uso de herramientas y actividades al aire libre. Encuentran de ordinario placer en actividades físicas que requieren de un vigoroso esfuerzo.

Impulsivo: Personas generalmente despreocupadas, -- arriesgadas y acostumbradas a tomar decisiones rápidamente.

Dominante: Indica una capacidad para tomar iniciativas y asumir responsabilidades. A la persona caracterizada por este rasgo le gusta organizar actividades de tipo social, adelantar nuevos proyectos y disuadir a los demás.

Estable: Indica que la persona permanece tranquila en situaciones críticas, logra concentrarse mientras estudia o trabaja en medio de distracciones y no se molesta si lo interrumpen.

Sociable: La persona sociable gusta de la compañía de los demás, fácilmente traba amistades y es simpática y agradable en sus relaciones con otras personas.

Reflexivo: A la persona le agrada meditar y prefiere los trabajos de orden teórico a los de orden práctico. Probablemente prefiera trabajar sola en tareas que requieren cuidado y precisión en los detalles. (31).

Acerca del temperamento se puede concluir que es una característica de la personalidad; innata, estable y relacionada con el comportamiento del individuo.

La clasificación y medición del temperamento ha sido materia de estudio para muchos investigadores que, de acuerdo a su posición la definen y clasifican. En tanto que su medición se deriva de los estudios de Guilford-Guilford, en forma de inventarios por ser características no cognoscitivas.

Por tanto se relacionan dos características de la personalidad que influyen en la elección vocacional.

C) ESTUDIOS SIMILARES.

Dentro de la amplia gama de investigaciones que se han llevado a cabo en el campo de la psicología vocacional, existen unos cuantos estudios acerca de la relación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales.

Estos estudios se describen en el manual del aplicador del Inventario de Rasgos Temperamentales y han sido ignorados por los estudiosos de la psicología vocacional, ya que no son mencionados en sus escritos. Sin embargo, estos estudios fueron realizados en 1953, en Estados Unidos de Norteamérica, cuando Thurstone investigaba la validez y confiabilidad de su prueba así como su correlación, con otras pruebas.

El primero de los estudios se llevó a cabo con 168 ejecutivos de Sears, correlacionando los rasgos temperamentales con intereses vocacionales de Kuder. Los resultados fueron los siguientes considerando la mayor correlación positiva y la mayor correlación negativas:

RASGO TEMPERAMENTALES

Activo
Vigorouso
Impulsivo

INTERESES:

POSITIVO

Mecánico
Mecánico
Persuasivo

NEGATIVO

Artístico
Oficina
Artístico

RASGO TEMPERAMENTALES	INTERESES:	
	POSITIVO	NEGATIVO
Dominante	Persuasivo	Oficina
Estable	Persuasivo	Artístico
Sociable	Persuasivo	Mecánico
Reflexivo	Literario	Mecánico

Se realizó otro estudio con 338 estudiantes universitarios del Roosevelt College a los cuales se les aplicó: Escala Vocacional de Kuder y el Inventario de Intereses de Thurstone, correlacionándolo con rasgos temperamentales.

I.- Resultados encontrados: mayores tanto positivos como negativos de la correlación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales de Kuder.

RASGO TEMPERAMENTAL	INTERESES:	
	POSITIVO	NEGATIVO
Activo	Persuasivo	Artístico
Vigoroso	Mecánico	Oficina
Impulsivo	Persuasivo	Cálculo
Dominante	Persuasivo	Científico
Estable	Científico	Oficina
Sociable	Servicio Social	Cálculo
Reflexivo	Científico	Persuasivo

II.- Resultados encontrados: mayores, tanto positivos como negativos de la correlación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales de L. L. Thurstone.

RASGO TEMPERAMENTAL	INTERESES:	
	POSITIVO	NEGATIVO
Activo	Ejecutivo	Musical

RASGO TEMPERAMENTAL	INTERESES:	
	POSITIVO	NEGATIVO
Vigoroso	Cs. Físicas	Humanitario
Impulsivo	Persuasivo	Computacional
Dominante	Humanitario	Artístico
Estable	Cs. Biológicas	Computacional
Sociable	Ejecutivo	Cs. Físicas
Reflexivo	Cs. Físicas	Comercial

Es de suma importancia considerar lo que se especificó como mayores resultados -tanto positivos como negativos- que no implican necesariamente resultados significativos que se obtienen en este estudio.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Crites, John O.- Psicología Vocacional. Biblioteca de -
Psicología y Sociología aplicadas. Editorial Paidós. -
Buenos Aires, Argentina. 1974. Página 44.
- 2.- Idem.
- 3.- Travers, John F.- Educational Psychology. Harper & Row
Publishers. New York. 1979. Página 159.
- 4.- Super, Donald E.- Psicología de la vida profesional. Co-
lección Hombre y Sociedad. Ediciones Rialp, S.A. Madrid
1962. Página 296.
- 5.- Roe, Anne.- Psicología de las profesiones. Estudios -
del Hombre. Editorial Marova. Madrid, España. 1972. Pá-
gina 105.
- 6.- Meherns, William A. Lehman, Irvin J. Medición y Eva-
luación en la Educación y en la Psicología. Editorial
C.E.C.S.A. México. 1982. Página 557.
- 7.- Haller Gilmer, B. Von. Psicología General. Editorial
Harla. México. 1973. Página 192.
- 8.- Op. cit 1. Página 44.
- 9.- Anastasi, Anne. Tests Psicológicos. Colección Psicol-
ogía y Educación. Editorial Aguilar. Madrid, España. -
1977. Página.
- 10.- Op. cit. 6. Página 543 y 544.
- 11.- Idem.
- 12.- Ibidem.

- 13.- Brenan, R. E.- Psicología General. Ediciones Morata. Madrid, España. 1969. Página 368.
- 14.- Sheldon, W. H.- Las variedades del temperamento. Psicología de las diferencias constitucionales. Editorial Paidós. Buenos Aires, Argentina. 1972. Página 21.
- 15.- Firgermann, Gregorio. Psicología. Editorial El Ateneo. Buenos Aires, Argentina. 1979. Página 225.
- 16.- Idem.
- 17.- Bischof, Ledford S.¹ Interpretación de las teorías de la personalidad. Biblioteca técnica de psicología. Editorial Trillas. México. 1979. Página
- 18.- Wolman, Benjamín. Teorías y Sistemas Contemporáneos en Psicología. Ediciones Martínez-Roca, S.A. Barcelona, España. 1968. Página 70.
- 19.- Op. Cit. 17, Página 653.
- 20.- Op. cit. 17, Página 344.
- 21.- Op. Cit. 17, Página 391.
- 22.- Op. cit. 3, Página 159.
- 23.- Op. cit. 15, Página 225.
- 24.- Op. cit. 7, Página 485.
- 25.- Op. cit. 7, Página 65.
- 26.- Op. cit. 15, Página 225.
- 27.- Op. Cit. 3, Página 159.
- 28.- Tyler, Leona E.- Psicología de las diferencias humanas. Estudios del Hombre. Editorial Marova. Madrid, España. 1975. Página 177.
- 29.- Op. cit. 7, Página 280-281.

- 30.- Guilford, J. P.- Sicología General. Editorial Diana. - México: 1968. Página 541.
- 31.- Thurstone, L. L.- Hoja de Respuestas. Inventario de Rasgos Temperamentales. Ediciones Pedagógicas Latinoamericanas, LTDA. Colombia. 1980.

METODOLOGIA

CAPITULO III

METODOLOGIA

Los objetivos de la presente investigación son:

- a) Establecer si existe correlación entre los rasgos temperamentales e intereses profesionales, significativos, de una población específica;
- b) Conocer si existe diferencia significativa entre sexos de los rasgos temperamentales e intereses profesionales, de puntajes significativos.

Se denominó población específica, sujeta a este estudio, los alumnos de preparatorias «femenil y varonil» de la Universidad Autónoma de Guadalajara, quienes cursaban el 4to. semestre del año lectivo 1984-1985.

El tipo de muestreo realizado fué aleatorio por cuotas, y se consideraron únicamente los percentiles altos y bajos, de los inventarios aplicados (Inventario de Rasgos Temperamentales e Inventario de Intereses Profesionales); siendo éstos aquellos mayores o iguales a 75 «altos», y menores o iguales a 25 «bajos».

La población total está constituida por 573 alumnos, perteneciendo 308 a la preparatoria varonil y 265 a la preparatoria femenil, de la Universidad Autónoma de Guadalajara.

ra.

La aplicación de ambas pruebas, Inventario de Rasgos Temperamentales e Inventario de Intereses Profesionales, se llevó a cabo en forma colectiva durante el transcurso de la asignatura de Orientación Vocacional, en las preparatorias.

El muestreo como se ha señalado fue de tipo aleatorio por cuotas, siendo así la muestra muy variada, tanto en los pares de correlación como en las comparaciones de medias.

HIPOTESIS:

En cuanto al establecimiento de hipótesis, debido a la amplitud del proceso estadístico, se optó por hipótesis generales.

HIPOTESIS DE CORRELACION:

H₁; Existe correlación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales, significativos, en la muestra femenina.

H₁; Existe correlación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales, significativos, en la muestra masculina.

Aplicándose esta hipótesis a cada uno de los siguientes pares de correlación, existiendo éstos tanto para sexo masculino como femenino.

- 1.- Activo-Cálculo.
- 2.- Activo-Científico Físico.
- 3.- Activo-Científico Biológico.
- 4.- Activo-Mecánico.
- 5.- Activo-Servicio Social.
- 6.- Activo-Literario.
- 7.- Activo-Persuasivo.
- 8.- Activo-Artístico.
- 9.- Activo-Musical.
- 10.- Vigoroso-Cálculo.
- 11.- Vigoroso-Científico Físico.
- 12.- Vigoroso-Científico Biológico.
- 13.- Vigoroso-Mecánico.
- 14.- Vigoroso-Servicio Social.
- 15.- Vigoroso-Literario.
- 16.- Vigoroso-Persuasivo.
- 17.- Vigoroso-Artístico.
- 18.- Vigoroso-Musical.
- 19.- Impulsivo-Cálculo.
- 20.- Impulsivo-Científico Físico.
- 21.- Impulsivo-Científico Biológico.
- 22.- Impulsivo-Mecánico.
- 23.- Impulsivo-Servicio Social.
- 24.- Impulsivo-Literario.
- 25.- Impulsivo-Persuasivo.
- 26.- Impulsivo-Artístico.
- 27.- Impulsivo-Musical.
- 28.- Dominante-Cálculo.
- 29.- Dominante-Científico-Físico.
- 30.- Dominante-Científico-Biológico.
- 31.- Dominante-Mecánico.
- 32.- Dominante-Servicio Social.
- 33.- Dominante-Literario.

- 34.- Dominante-Persuasivo.
- 35.- Dominante-Artístico.
- 36.- Dominante-Musical.
- 37.- Estable-Cálculo.
- 38.- Estable-Científico Físico.
- 39.- Estable-Científico Biológico.
- 40.- Estable-Mecánico.
- 41.- Estable-Servicio Social.
- 42.- Estable-Literario.
- 43.- Estable-Persuasivo.
- 44.- Estable-Artístico.
- 45.- Estable-Musical.
- 46.- Sociable-Cálculo.
- 47.- Sociable-Científico Físico.
- 48.- Sociable-Científico Biológico.
- 49.- Sociable-Mecánico.
- 50.- Sociable-Servicio Social.
- 51.- Sociable-Literario.
- 52.- Sociable-Persuasivo.
- 53.- Sociable-Artístico.
- 54.- Sociable-Musical.
- 55.- Reflexivo-Cálculo.
- 56.- Reflexivo-Científico Físico.
- 57.- Reflexivo-Científico Biológico.
- 58.- Reflexivo-Mecánico.
- 59.- Reflexivo-Servicio Social.
- 60.- Reflexivo-Literario.
- 61.- Reflexivo-Persuasivo.
- 62.- Reflexivo-Artístico.
- 63.- Reflexivo-Musical.

Estadísticamente esta hipótesis se expresa de la siguiente manera:

H₀: $\rho = 0$

H₁: $\rho \neq 0$

i: 1, 2, 3, ..., 126

(masculinos y femeninos)

PROCEDIMIENTO ESTADÍSTICO.

La correlación ha sido definida por Pearson como: "Método para expresar el grado de relación existente entre dos variables". (1). Para lo cual hay rangos: a) -1: Correlación negativo que se refiere a que la persona obtiene una calificación baja en una de las variables, y obtiene una calificación alta en la otra variable. b) 0: Ausencia de relación entre las variables. c) +1: Correlación positiva o sea que las calificaciones altas se presentan en ambas variables.

La fórmula de Pearson para la correlación es:

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{[N(\sum X^2) - (\sum X)^2] [N(\sum Y^2) - (\sum Y)^2]}}$$

Los datos que se obtuvieron en las correlaciones se presentan en las tables 1 y 2 para la preparatoria varonil y femenil, respectivamente.

Para considerar los datos significativos o no de la correlación se utilizó la distribución "t", cuya fórmula es la siguiente:

X \ Y	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	.094	-.046	.022	-.08	.045	.010	.323	.002	.096
VIGOROSO	.032	.013	-.071	.359	-.054	-.045	.201	-.051	-.029
IMPULSIVO	-.124	-.121	.115	.107	.036	.081	.470	.150	.139
DOMINANTE	.170	.081	-.082	.085	.189	.120	.599	.196	.280
ESTABLE	.137	.104	-.014	.175	-.108	-.024	.757	.099	-.109
SOCIABLE	-.031	.096	.031	-.0004	.053	.044	.422	.144	.248
REFLEXIVO	.090	-.052	.272	-.064	.072	.246	-.123	.290	.198

TABLA 1: RESULTADOS DE CORRELACION MASCULINA

X = RASGOS TEMPERAMENTALES.

Y = INTERESES PROFESIONALES.

X \ Y	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	-.113	-.307	-.055	-.09	.26	-.014	.388	-.012	-.018
VIGOROSO	-.088	.394	.513	.387	.160	-.172	.018	.131	.265
IMPULSIVO	-.017	-.070	-.009	-.039	-.024	-.019	.511	.079	.143
DOMINANTE	.124	-.056	-.075	-.055	.203	.368	.719	.288	.263
ESTABLE	.092	-.015	.187	.095	.060	.163	.137	-.146	.079
SOCIABLE	.002	-.098	-.255	.006	-.291	.035	.080	-.088	.057
REFLEXIVO	.486	.504	.376	.383	.103	.139	-.050	-.014	.308

TABLA 2: RESULTADOS DE CORRELACION FEMENINA

X = RASGOS TEMPERAMENTALES

Y = INTERESES PROFESIONALES

$$t = \frac{r(n-2)}{\sqrt{1-r^2}}$$

Al utilizar la distribución "t" la hipótesis estadística fue:

$$H_0; \rho = 0$$

$$H_1; \rho \neq 0$$

i: 1,2,3,...,126
(masculinos y femeninos)

Considerándose:

Coefficiente de correlación: ρ

Nivel de significancia (α): 0.05

Grados de libertad (ν): $n-2$

Criterio de decisión:

$|T_c| < T_t$: Se acepta H_0

Los datos obtenidos en la comparación con la distribución "t" aparecen en las tablas 3 y 4, preparatorias varo nil y femenil, respectivamente. El asterísco en los datos permite diferenciar los datos significativos.

Debido al muestreo por cuotas, la muestra para cada par de correlación es variable. Los valores de la muestra aparecen en las tablas 5 y 6, para datos masculinos y femeninos.

Continuando con los objetivos de la investigación se realizó la comparación de datos poblacionales en cuanto a sexo.

X \ Y	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	-.917	.465	.198	-.794	.483	.115	* 3.567	-.029	.934
VIGOROSO	.320	.138	.631	* 3.960	-.550	.542	1.863	-.555	-.266
IMPULSIVO	1.231	1.193	1.008	1.044	.364	.915	* 4.921	1.502	1.312
DOMINANTE	1.680	.787	-.682	.828	1.703	1.253	* 6.129	1.838	* 2.514
ESTABLE	1.303	.987	-.117	1.680	1.008	-.258	* 9.637	.919	-.972
SOCIABLE	-.321	.969	.261	-.003	.512	.488	* 4.324	1.491	* 2.267
REFLEXIVO	.879	-.050	* 2.469	-.641	.711	* 2.806	-.1151	* 3.124	1.948

TABLA 3: VALORES Tc (T calculados) PARA CORRELACION MASCULINA.

X = RASGOS TEMPERAMENTALES.

Y = INTERESES PROFESIONALES.

X \ Y	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	-1.057	* -2.980	-.477	-.818	** -2.30	-.140	* 3.628	-.128	.186
VIGOROSO	-.873	** 4.142	* 5.379	* 4.176	1.410	1.880	.166	1.257	2.792
IMPULSIVO	-.167	-.677	-.076	-.378	-.217	-.206	* 5.457	.745	1.438
DOMINANTE	1.132	-.489	-.606	-.488	1.796	* 3.737	* 8.845	* 2.695	* 2.602
ESTABLE	.772	-.134	1.539	.823	.483	1.576	1.074	-1.201	.749
SOCIABLE	.021	-.802	-1.941	.048	* -2.441	.337	.618	-.760	.505
REFLEXIVO	* 4.235	* 4.493	** 2.982	* 3.021	.752	1.223	-.338	-.108	* 2.611

TABLA 4: VALORES T_c (T calculados) PARA CORRELACION FEMENINA.

X = RASGOS TEMPERAMENTALES.

Y = INTERESES PROFESIONALES.

Y X	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	96	102	83	100	117	132	109	104	94
VIGOROSO	98	102	80	108	103	141	84	120	85
IMPULSIVO	99	97	77	96	104	128	87	100	89
DOMINANTE	96	95	70	95	80	109	69	86	76
ESTABLE	90	90	69	91	88	112	71	87	70
SOCIABLE	105	102	72	92	94	120	88	106	80
REFLEXIVO	96	96	78	100	99	124	87	108	95

TABLA 5: TABLA DE VALORES DE LA MUESTRA (n) MASCULINA

X = RASGOS TEMPERAMENTALES

Y = INTERESES PROFESIONALES

X \ Y	CALCULO	CIENTIFICO FISICO	CIENTIFICO BIOLOGICO	MECANICO	SERVICIO SOCIAL	LITERARIO	PERSUASIVO	ARTISTICO	MUSICAL
ACTIVO	88	87	77	84	75	101	76	88	99
VIGOROSO	98	95	83	101	77	117	81	92	105
IMPULSIVO	92	93	67	92	79	111	86	89	100
DOMINANTE	83	76	67	79	77	91	75	82	93
ESTABLE	71	79	67	76	65	92	62	68	90
SOCIABLE	60	61	56	55	54	77	46	57	67
REFLEXIVO	70	68	56	64	66	94	61	75	80

TABLA 6 : VALORES DE LA MUESTRA (n) FEMENINA.

X = RASGOS TEMPERAMENTALES.

Y = INTERESES PROFESIONALES.

HIPOTESIS DE COMPARACION
ENTRE SEXOS.

H₀; No existe diferencia significativa, en promedio, entre hombres y mujeres, en cuanto a cada uno de los rasgos temperamentales e intereses profesionales.

H₁; Existe diferencia significativa, en promedio, entre hombres y mujeres, en cuanto a cada uno de los rasgos temperamentales e intereses profesionales.

Hipótesis general de investigación así como la hipótesis estadística que representa cada uno de los casos en forma global:

$$H_0; \mu_i = \mu_j$$

$$H_1; \mu_i \neq \mu_j$$

i: 1,2,...16 (Masculinos)

j: 1,2,...16 (Femeninos)

PROCEDIMIENTO ESTADISTICO:

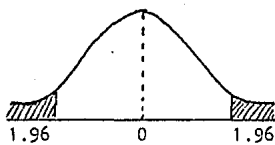
Debido a que la muestra en todos los casos fué mayor a 30 datos se utilizó la "Z" para la comparación de medias.

Considerando:

Nivel de Significancia: (α): 0.05

Criterio de decisión:

$|Z_c| < 1.96$: Se acepta H₀



Distribución Normal "Z"

La fórmula para obtener Z_c :

$$Z_c = \frac{(\bar{X}_i - \bar{X}_j) - (M_i - M_j)}{\sqrt{\frac{S_i}{n_i} + \frac{S_j}{n_j}}}$$

Para poblaciones independientes.

Los datos para la comparación de medias, tanto poblacionales como el resultado de Z calculada aparecen en la Tabla 7.

TABLA 7

RASGO Zc	PREPARATORIA VARONIL	PREPARATORIA FEMENIL
ACTIVO Zc = .810	$\bar{X} = 10.612$ $S^2 = 18.541$ n = 186	$\bar{X} = 11.006$ $S^2 = 21.550$ n = 159
VIGOROSO Zc = 7.479	$\bar{X} = 9.613$ $S^2 = 72.248$ n = 194	$\bar{X} = 4.596$ $S^2 = 12.872$ n = 166
IMPULSIVO Zc = 2.760	$\bar{X} = 10.95$ $S^2 = 57.813$ n = 180	$\bar{X} = 9.187$ $S^2 = 13.838$ n = 160
DOMINANTE Zc = .469	$\bar{X} = 12.237$ $S^2 = 19.495$ n = 164	$\bar{X} = 11.962$ $S^2 = 30.274$ n = 135
ESTABLE Zc = .1.556	$\bar{X} = 10.239$ $S^2 = 18.380$ n = 163	$\bar{X} = 9.430$ $S^2 = 20.417$ n = 130
SOCIABLE Zc = .131	$\bar{X} = 11.102$ $S^2 = 23.738$ n = 176	$\bar{X} = 11.030$ $S^2 = 20.944$ n = 130
REFLEXIVO Zc = .532	$\bar{X} = 10.403$ $S^2 = 76.310$ n = 176	$\bar{X} = 9.745$ $S^2 = 116.153$ n = 106

TABLA 7

RASGO Zc	PREPARATORIA VARONIL	PREPARATORIA FEMENIL
CALCULO Zc = 1.447	$\bar{X} = 24.325$ $S^2 = 96.208$ n = 163	$\bar{X} = 22.527$ $S^2 = 136.936$ n = 144
CIENTIFICO FISICO Zc = 4.091	$\bar{X} = 32.329$ $S^2 = 64.282$ n = 167	$\bar{X} = 28.401$ $S^2 = 76.241$ n = 142
CIENTIFICO BIOLOGICO Zc = 3.672	$\bar{X} = 26.685$ $S^2 = 75.217$ n = 127	$\bar{X} = 31.154$ $S^2 = 109.312$ n = 123
MECANICO Zc = 6.917	$\bar{X} = 32.109$ $S^2 = 79.609$ n = 165	$\bar{X} = 24.840$ $S^2 = 89.533$ n = 144
SERVICIO SOCIAL Zc = -9.981	$\bar{X} = 26.503$ $S^2 = 44.439$ n = 161	$\bar{X} = 36.023$ $S^2 = 80.483$ n = 127
LITERARIO Zc = 5.212	$\bar{X} = 23.383$ $S^2 = 42.091$ n = 206	$\bar{X} = 27.238$ $S^2 = 60.297$ n = 176
PERSUASIVO Zc = -5.793	$\bar{X} = 27.737$ $S^2 = 72.009$ n = 141	$\bar{X} = 33.711$ $S^2 = 75.132$ n = 135

TABLA 7

RASGO Zc	PREPARATORIA VARONIL	PREPARATORIA FEMENIL
ARTISTICO Zc = 4.399	$\bar{X} = 28.023$ $s^2 = 82.981$ n = 168	$\bar{X} = 32.701$ $s^2 = 91.651$ n = 144
MUSICAL Zc = -.673	$\bar{X} = 30.751$ $s^2 = 89.066$ n = 149	$\bar{X} = 31.396$ $s^2 = 52.277$ n = 164

TABLA 7: Datos poblacionales, femeninos y masculinos, en cada uno de los rasgos temperamentales e intereses profesionales. Resultados de Z calculada.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- 1.- Crites, John O.- Psicología Vocacional. Biblioteca de Psicología y Sociología aplicadas. Editorial Paidós. Buenos Aires, Argentina. 1974. Página 35.

ANALISIS DE DATOS

CAPITULO IV

ANALISIS DE DATOS

Haciendo referencia a los datos proporcionados en el capítulo anterior, se pueden concluir como datos significativos de correlación los siguientes:

SEXO	RASGO TEMPERAMENTAL	INTERES PROFESIONAL	CORRELACION
M	Activo	Persuasivo	+
M	Vigorouso	Mecánico	+
M	Impulsivo	Persuasivo	+
M	Dominante	Persuasivo	+
M	Dominante	Musical	+
M	Estable	Persuasivo	+
M	Sociable	Persuasivo	+
M	Sociable	Musical	+
M	Reflexivo	Científico Biológico	+
M	Reflexivo	Literario	+
M	Reflexivo	Artístico	+
F	Activo	Científico Físico	+
F	Activo	Servicio Social	+
F	Activo	Persuasivo	+
F	Vigorouso	Científico Físico	+
F	Vigorouso	Científico Biológico	+
F	Vigorouso	Mecánico	+

SEXO	RASGO TEMPERAMENTAL	INTERES PROFESIONAL	CORRELACION
F	Vigoroso	Musical	+
F	Impulsivo	Persuasivo	+
F	Dominante	Literario	+
F	Dominante	Persuasivo	+
F	Dominante	Artístico	+
F	Dominante	Musical	+
F	Sociable	Servicio Social	-
F	Reflexivo	Cálculo	+
F	Reflexivo	Científico Físico	+
F	Reflexivo	Científico Biológico	+
F	Reflexivo	Mecánico	+
F	Reflexivo	Musical	+

Se hace necesario considerar como inesperado el resultado obtenido en ambos sexos en cuanto a una correlación positiva de las variables Impulsivo-Persuasivo, ya que estas características se contraponen.

Otro de los resultados significativos es la correlación negativa en el par Sociable-Servicio Social, en la población femenina.

Una de las consideraciones previas a la investigación fué suponer que las personas estables tenían tendencia al Servicio Social ya que una persona con tendencia a permanecer estable en situaciones críticas puede prestar más fá-

cilmente ayuda social; sin embargo, ésta no fue significativa en ambos sexos.

Refiriéndose a las diferencias entre sexos, comparación de medias poblacionales, existe diferencia significativa en los siguientes rasgos temperamentales:

Vigoroso
Impulsivo.

e intereses profesionales:

Científico Físico
Científico Biológico
Mecánico
Servicio Social
Literario
Persuasivo
Artístico

Debido a que se rechazó la hipótesis de nulidad, de que no existían diferencias significativas en promedio, entre las medias de los grupos comparativos.

CONCLUSIONES

CAPITULO V

CONCLUSIONES

De los resultados de esta investigación se deriva que sí existe relación entre rasgos temperamentales e intereses profesionales el 16% de los pares de correlación masculinos el 28% de los pares de correlación femeninos con puntajes significativos, los cuales fueron analizados en el capítulo anterior, estos resultados podrán ser utilizados ampliamente en el campo de la Psicología Vocacional. Demostrando también que estos aspectos que se integran en una orientación vocacional tienen relación entre sí y que se contará con información cuantitativa acerca de la relación entre estas variables.

En cuanto a la comparación de puntajes significativos, en promedio, entre sexos, las diferencias e intereses profesionales son muy obvias, ya que socioculturalmente existe una marcada inclinación hacia actividades predominantemente masculinas ó femeninas. Sin embargo, esto forma parte de una información más concreta y específica en la Psicología Diferencial que como se ha establecido su campo de acción son, las diferencias individuales, y su apoyo, consiste en estudios entre sexos, edades, grupos, etc.

Para la realización de este estudio, como se mencio-

nó anticipadamente, la aplicación de los inventarios fueron llevados a cabo durante el ciclo escolar ya que la Orientación Vocacional es una asignatura obligatoria en las Preparatorias «femenil y varonil» de la Universidad Autónoma de Guadalajara. Por lo que se debe tomar en cuenta, al menos en algunos casos, falta de disposición por parte de los alumnos a considerar importante el dar respuesta a los mismos; debido a las características propias de la adolescencia ó en su defecto falta de motivación del alumno.

Es útil considerar también la amplitud del estudio a pesar de que se eliminaron muchos puntajes por considerarse no significativos para la investigación como se ha mencionado anticipadamente el criterio de aceptación fueron los percentiles altos mayores o iguales al percentil 75 o percentiles bajos menores o iguales al percentil 25. Sin embargo, los datos proporcionados en esta investigación pueden ser utilizados ampliamente en el campo de la Orientación Vocacional, como el de la Psicología Diferencial, casos ya expuestos anteriormente.

Para redundar en información en la Psicología Vocacional y Diferencial, se sugiere como estudio posterior una comparación entre sexos, de los pares de correlación «significativos o no», resultantes de esta investigación.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Bartolomeis, Francesco de.- La Psicología del Adolescente y la Educación. Editorial Roca. México. 1982.
- 2.- Brown, Frederick G.- Principios de la Medición en Psicología y Educación. Editorial el Manual Moderno. México. 1980.
- 3.- Cortada de Kohan, Nuria.- El Profesor y la Orientación Vocacional. Editorial Trilla. México. 1977.
- 4.- Cueli, José, Neidl Lucy.- Teorías de la Personalidad. Editorial Trillas. México. 1981.
- 5.- Davidoff, Linda L.- Introducción a la Psicología. Editorial Mc. Graw Hill. 1979.
- 6.- Holland, John C.- Técnica de la Elección Vocacional. Tipos de Personalidad y Modelos Ambientales. Biblioteca Técnica de Psicología. Editorial Trillas. México. 1975.
- 7.- Kerlinger, Fred. N.- Investigación del Comportamiento. Técnicas y Metodología. Editorial Interamericana. México. 1982.
- 8.- Martín, Juan Antonio y Colaboradores.- Manual de Test - CAPP. Cuestionario Analítico Psicoográfico de Personalidad de Amurrio. Ediciones Centro de Orientación de Sociología y Psicología aplicadas. España. 1981.
- 9.- Supper, Donald E.- Psicología de los Intereses y las Vocaciones. Biblioteca de Psicología contemporánea. Edi

torial Kapeluz. Buenos Aires, Argentina. 1967.

- 10.º Szekely, Bela.º Los Tests. Manual de técnicas de exploración psicológica. Editorial Kapeluz. Buenos Aires, Argentina. 1966. Tomos I y II.
- 11.º Warren, Howard C.º Diccionario de Psicología. Fondo de Cultura Económica. México. 1977.
- 12.º III Seminario Iberoamericano de Orientación Escolar y Profesional, Memorias de Edición S.E.P. Morelia. México. 1984.



Tesis y Copias
“EXCELLENCE”

López Cotilla 1419 Tel. 25-47-21
GUADALAJARA, JAL.

TESIS • INFORMES • MEMORIAS • TESINAS • COPIAS
TRANSCRIPCIONES IBM • REDUCCIONES EN
ALBANESE Y BOND • COPIAS A CUALQUIER
TAMAÑO Y EN COLOR • HELIOGRAFICAS •
MADUROS • POLIESTERS • IMPRESION DE FORMAS
Y PASTAS • OFFSET • ENCUADERHADO •
ENGARGOLADO • REFILADO • NIMEOGRAFO •
GRABADO DE ESTENCILES • REVELADO DE ROLLOS
S I S T E M A S X E R O X
SERVICIO A DOMICILIO • CREDITO • BANCOTARJETAS