

870125

15
2ej

Universidad Autónoma de Guadalajara

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE PSICOLOGIA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"PREFERENCIAS PERSONALES E INTERESES
VOCACIONALES EN LOS ALUMNOS DE 1o. 2o. 3o. Y 4o.
SEMESTRE DE LA CARRERA DE PSICOLOGIA"

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA
P R E S E N T A
LAURA EUGENIA RANGEL MORAN
E N E R O D E 1 9 8 6.



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	.
CAPITULO I	
1.1. Justificación -----	2
1.2. Definición de Términos Claves -----	6
CAPITULO II	
MARCO TEORICO	
2.1. Desarrollo Histórico de la Psicología en Méxi- co -----	10
Citas Bibliográficas -----	14
2.2. Características del Psicólogo y Revisión Bi- bliográfica-----	15
Citas Bibliográfica -----	18
2.3. La Orientación a lo largo de la Historia del - Hombre -----	19
Citas Bibliográficas -----	22
2.4. Aspectos a tomar en consideración para una ade- cuada Orientación Vocacional -----	23
Citas Bibliográficas -----	29
2.5. Información que debe conocer el Orientador Vo- cacional sobre la Carrera de Psicología -----	30
CAPITULO III	
3.1. Planteamiento del Problema -----	34
Citas Bibliográficas -----	35
3.2. Explicación del Problema -----	35
3.3. Hipótesis de Investigación -----	35
3.4. Hipótesis Estadística -----	36

	Página
3.5. Nivel de Significancia -----	37
3.6. Criterio de Decisión -----	37
3.7. Material Humano y sujeto de muestreo -----	38
3.8. Muestra Poblacional -----	38
3.9. Instrumento de Medición -----	39
 CAPITULO IV	
4.1. Captación y análisis de la Información ---	43
4.2. Forma de Procesar los Datos ----- ,	46
 CAPITULO V	
5.1. Análisis de los Datos -----	55
 CAPITULO VI	
6.1. Descripción de los resultados de Kuder Vocacional y Personal -----	61
6.2. Resultados de la r de Pearson -----	62
6.2.1 Resultados r de Pearson Kuder Preferencias Personales -----	
6.2.2 Resultados de la r de Pearson Intereses Vocacionales -----	
6.3. Resultados relacionados con la Orientación Vocacional -----	63
6.4. Sugerencias para continuar estudios posteriores -----	65
Apéndice -----	66
Gráfica de los Resultados -----	70
Prueba Psicométrica Kuder de Preferencia Personal-----	77
Prueba Psicométrica Kuder de Intereses Vocacionales -----	81
Bibliografía -----	85

CAPITULO I
INTRODUCCION.

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

CAPITULO I

1.1 JUSTIFICACION

Esta segunda mitad del siglo XX se caracteriza por la velocidad y el cambio, en términos generales en la actualidad sabemos que existen más opciones que en otros tiempos, nuevos campos profesionales, más jóvenes que desean estudiar, una mayor concientización de la consecuencia electiva y junto con ella el temor a elegir y equivocarse, a elegir algo que no sea exitoso, miedo a elegir y quedarse con un solo sendero, habiendo tantos.

Y es en este punto donde la actitud a tomar ha de ser una actitud de integración y el integrar significa formar, unir en un todo coherente entidades separadas con un modo más amplio de analizar.

Lo que significa que el alumno que desee ingresar a la carrera de psicología ha de analizarse a sí mismo y tomar conciencia, de si su elección es la correcta, de si reúne los intereses y preferencias personales que la carrera requiere.

La psicología es la ciencia que se ocupa del estudio y conocimiento del hombre en cuanto a su personalidad, conducta e idiosincrasia, tanto en lo que atañe a cada ser en particular como en su relación con los demás seres.

Al igual que otras disciplinas humanistas nos da la oportunidad de buscar un equilibrio en un mundo que ha tergiversado los medios en un fin, haciéndose esclavo de la tecnología, en lugar de servir de ella para ampliar sus horizontes y desarrollo como ser huma

no.

La psicología como profesión es relativamente joven, sin embargo ha cobrado inusitada importancia, lo que ha hecho del Psicólogo un profesional importante, necesario, podríamos decir, indispensable en toda actividad humana.

Por lo tanto cualquier persona que desee formarse como Psicólogo, deberá conocer en forma amplia los requisitos, estudios y aplicación de la psicología, así como el haber realizado un buen estudio de Orientación Vocacional, que le proporcione un mayor y mejor conocimiento sobre sí mismo, sobre sus intereses vocacionales y preferencias personales, así como las características personales más importantes de la Psicología, que lo lleven a una elección acertada y un satisfactorio desenvolvimiento profesional.

Como en general, los jóvenes que ingresan a la Universidad son en su mayoría adolescentes, los cuáles se encuentran en un proceso de búsqueda de sí mismos y en muchos casos no son lo suficiente maduros para la elección de una profesión, sufren como consecuencia una decisión equivocada en cuanto a su vida profesional, que ha de conducirlos a tener alteraciones en su vida personal.

Esto induce a preguntarnos:

¿Se conocen cuáles son los intereses y preferencias personales suficientes y necesarios que debe reunir el candidato para ser un buen estudiante y competente profesionista de la Psicología?

¿El alumno recibió un buen estudio vocacional, que le diera un mayor conocimiento sobre sí mismo, haciéndolo más consciente de su decisión?

Con el fin de conocer la respuesta a estas preguntas se realizó la siguiente investigación, considerando sea de utilidad para aquellas Universidades que imparten la carrera de Psicología, para que presten'

una mayor atención al ingreso de los futuros estudiantes, así como pa
ra que los orientadores vocacionales obtengan una mayor conocimiento'
sobre los intereses y preferencias que estos deben poseer.

OBJETIVOS

- 1) Conocer los intereses vocacionales de los alumnos de psicología de 1o. a 4o. semestres.
- 2) Conocer las preferencias personales de los alumnos de psicología de 1o. a 4o. semestres.
- 3) Detectar que áreas se correlacionan en la escala de Kuder Personal y que áreas se correlacionan en la escala de Kuder Vocacional.
- 4) Conocer el porcentaje de alumnos que reciben orientación vocacional antes de ingresar a la carrera de psicología.

LIMITACIONES

- 1) Limitaremos la investigación a los cuatro primeros semestres de psicología por considerar que éstos pueden darnos respuestas -- más confiables ya que ellos no tienen ningún conocimiento de la prueba.
- 2) Se ve limitada en cuanto a que no existió comparación en relación a los intereses vocacionales y preferencias personales de alumnos que estudien otra carrera que no sea psicología, para determinar que diferencias puedan existir.

1.2 DEFINICION DE TERMINOS CLAVES

- 1.- Actitud: disposición o preparación estabilizada, disposición psíquica específica positiva o negativa hacia una experiencia naciente, mediante la cual ésta es modificada, o sea, un estado de preparación para cierto tipo de actividad. (1)
- 2.- Aptitud: condición o serie de características consideradas como síntomas de la capacidad de un individuo para adquirir, con un entrenamiento adecuado, algún conocimiento, habilidad o serie de relaciones. (2)
- 3.- Capacidad: plena potencialidad de un individuo para cualquier función, tal como la limita su constitución física y medida, teóricamente, por la extensión en que esta función se desarrollará en condiciones inmejorables. (3)
- 4.- Características: marca diferencial psicológica o fisiológica que supone una educación especializada y que abarca muchos aspectos o elementos intelectuales.
El primer rasgo muy claro de la actividad profesional es que implica siempre operaciones de tipo intelectual que, por así decir, iluminan y orientan las demás actividades del profesionista, en segundo término es necesario advertir que estas operaciones intelectuales son fruto de un sistema de conocimientos jerárquizados y adquiridos previamente. (4)
- 5.- Escala: sistema progresivo de valores, cada uno de los cuales constituye un valor estándar, usado para medir datos de alguna clase. (5)
- 6.- Hipótesis: suposición preliminar, presuposición o principio adoptado para explicar hechos observados. (6)

- 7.- Objetivo: que puede ser registrado por medio de instrumentos ffsi cos. (7)
- 8.- Profesión: ocupación que supone una educación especializada y que abarca muchos elementos intelectuales, facultad de ejercer una -- ciencia.(8)
- 9.- Prueba Psicométrica: es el elemento o instrumento que se utiliza' para la investigación, descripción y comprobación de datos sobre' el comportamiento psíquico. (9)
- 10.- Psicología: en un principio definida como la ciencia que estudia' los fenómenos que se atribuyen al alma, a sus causas y efectos. - Conjunto de estados ó disposiciones psíquicas propias de un individuo determinado, rama de la ciencia que trata de la conducta, - de los actos de los procesos mentales y de las personas que se -- comportan actúan o poseen procesos mentales.(10)
- 11.- Orientación Vocacional: proceso de ayudar a una persona, median-- te ciertos procedimientos sistematizados en la dirección elegida' para realizarse en la vida de tal manera que vaya en armonía con-- consigo mismo y que puede rendir lo máximo en su labor con el mínimo esfuerzo.(11)
- 12.- Ocupación: trabajo, empleo o actividad que impide emplear el tiem po en otra cosa. (12)
- 13.- Valor: apreciación o medidas subjetivas de la importancia de un - dato o un factor determinado de cualquier clase, en relación con - otros datos o factores de la misma clase.(13)

CITAS BIBLIOGRAFICAS CAPITULO 1.2

- (1) Diccionario de Psicología
Fondo de Cultura Económica pág. 4
- (2) El Profesor y la Orientación Vocacional
Nuria Cortada de Fohan pág.9
- (3) Compendio de Psiquiatría
Alfred M. Freedman
Harold I. Ropian
Benjamín J. Sadoch
Ed. Salvat pág. 830
- (4) La Orientación Educativa y Vocacional
Luis Herrera Montes
Ed. Porrúa pág. 33
- (5) Estadística General
Llaber/Runyon
Ed. Fondo Educativo Interamericano S.A. pág. 13
- (6) Estadística General
Llaber/Runyon
Ed. Fondo Educativo Interamericano S.A. pág. 194
- (7) Diccionario de Psicología
Fondo de la Cultura Económica pág. 246
- (8) El Profesor y la Orientación Vocacional
Nuria Cortada de Fohan
Editorial Trillas pág. 225
- (9) Diccionario de Psicología
Fondo de Cultura Económica pág. 282
- (10) Psicología
Tomo I
Ed. Bogotá pág. 20
- (11) La Función del Orientador
Leona E. Tyler
Ed. Trillas pág. 34

(12) El Profesor y la Orientación Vocacional
Nuria Cortada de Fohan pág. 48

(13) Diccionario de Psicología
Fondo de la Cultura Económica pág. 372

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 DESARROLLO HISTORICO DE LA PSICOLOGIA EN MEXICO

El desarrollo de la Psicología en América Latina, al igual que en Estados Unidos tiene un largo pasado, pero sólo una breve historia. Antes de la institucionalización de la Psicología en los medios universitarios, hubo personas que se interesaron por los conocimientos psicológicos y algunas buscaron aplicaciones prácticas en sus actividades profesionales. Se interesaron por este tipo de conocimiento, los médicos psiquiatras y los filósofos por lo que las primeras escuelas de psicología en América Latina cristalizaron en las facultades de medicina y filosofía.

En México, la psicología primitiva se encuentra vinculada a ciertas evidencias de la aplicación de los principios filosóficos, médicos psiquiátricos y, podría decirse, psicológicos, entre las comunidades prehispánicas, particularmente los aztecas. Estos acostumbraban consultar a los Dioses, practicaban sacrificios e interpretaban augurios (prácticas que se relatan casi en cualquier crónica antigua).

Entre los aztecas, el afectado por el augurio recurría al To-laipouhqui, quien mediante su autoridad y con palabras suaves, explicaban al "paciente" los motivos del augurio y la consecuencia, hasta eliminar de su mente la idea obsesiva de peligro. Así el rol de dicho personaje era solucionar los trastornos conductuales y emocionales de los enfermos. "Este período se puede caracterizar tanto por el aspecto mágico como por el ejercicio de una medicina empírica"(1).

En el Renacimiento, a partir de la conquista en 1521, se produjo un cambio trascendental en la historia y pensamiento de los pueblos indígenas, el pensamiento mágico y la religión politeísta, tenían fundamentos muy diferentes a los de la religión cristiana, pero la influencia de ésta y de la cultura española provocó un giro en la forma de concebir la enfermedad; de la connotación mágica que le imprimía el indígena, el enfermo pasó a ser una persona desvalida que requería de cuidado y protección. Sin embargo, simultáneamente se dejaba sentir la influencia de la Santa Inquisición, la que hizo que el concepto de "enfermedad mental" girara en torno a la religión.

Su influencia se percibió a lo largo de las épocas históricas que van desde la conquista hasta la consumación de la Independencia. Los cuadros clínicos que actualmente se conocen como esquizofrenia, psicosis, epilepsia, etc., y los trastornos de conducta caracterizados por alucinaciones, delirios, convulsiones, etc., fueron considerados muestras indudables de la presencia del demonio, "idea que prevaleció en muchas culturas hasta el siglo XIX, cuando el pensamiento freudiano revolucionó el pensamiento demoniológico al establecer que las causas de la enfermedad mental provenían de las vivencias del individuo"(2).

El enfermo psiquiátrico en ese entonces, recibía una atención inadecuada, ya que dependía de gente no especializada y temerosa de la enfermedad mental, que recurría a aislar a quienes la padecían, - no obstante, "en el mismo siglo XVI se crearon instituciones para el cuidado del enfermo mental, así en 1566"(3)

Fray Bernardino Alvarez fundó el primer hospital para enfermos mentales en América, llamado Hospital de San Hipólito. Desde fines del siglo XVI, hasta mediados del siglo XIX, una Institución -- privada dió asistencia a alineados provenientes del clero, conocida

como el Hospital de la Santísima Trinidad.

En siglo XVIII se cita "como áquel en el que se vislumbraron los albores de una ciencia psicológica en México, con características independientes de la teología que intentaba concebir el universo con bases más objetivas"(4).

En el siglo XIX se encaminaron los acontecimientos hacia una psicología independiente en México, a raíz de la revolución en el pensamiento del hombre en donde la filosofía subrayaba los valores humanos y pretendía eliminar todo aquello que impedía la libertad del ser humano.

El nacimiento de la psicología surgió en 1860, apareciendo la psicología como una disciplina separada, siendo entonces colocada en la pirámide de las ciencias entre la Sociología y la Historia. (5)

Para 1884 ya se había publicado una obra sobre psiquiatría elaborada por el Doctor Rafael Serrano.

"A finales del siglo XIX se da un acontecimiento histórico clave para el desarrollo de la psicología, cuando el Dr. Ezequiel A. Chávez es nombrado fundador y primer profesor de un curso de psicología en la escuela preparatoria en 1893"(6).

A principios del siglo XX, la psicología en México se caracteriza por la búsqueda de su identidad. En 1902 aparece la obra de Enrique Aragón " La Psicología "; 1904; Chávez traduce la obra de Tietlener; 1908, el Dr. Juan del Valle escribe la introspección voluntaria; 1911 el Dr. Meza Gutiérrez aborda el tema de la ficción de la locura; 1916 Enrique de Aragón funda el primer laboratorio de Psicología en la U.N.A.M. En 1919 se logra la institucionalización oficial de los enfermos mentales con la creación del Manicomio General ("La Castañeda"). En 1920 aparece el primer libro de texto original mexicano "Los principios de Psicología", de Bernardo Castellum

En 1928 el Dr. Ezequiel Chávez publica su ensayo de psicología de la adolescencia, a quien también se le acredita el primer esfuerzo por desarrollar una psicología del mexicano. En este año se funda la Escuela de Psicología de la Universidad Autónoma de México (U.N.A.M.) como especialidad en psicología.

El siguiente brote se inicia en 1937 con la creación del grado académico de maestro en psicología por el propio Dr. Chávez.

En 1950 se fundó la Sociedad Mexicana de Psicología, teniendo como objetivo la promoción de la psicología como disciplina científica y como área profesional dedicada a contribuir a la solución de aquellos problemas humanos relacionados con el comportamiento. En 1951 se fundó la sociedad interamericana de psicología. "En 1958 se creó en la Universidad Nacional Autónoma de México, un nuevo programa para obtener el título profesional a nivel de Psicólogo.

En el nivel de licenciatura y se estableció un programa de posgrado de maestría y doctorado." (7), con especialidades en clínica, industrial y social, predominando con esta época la psicología clínica y educacional.

En el último decenio ha proliferado la apertura de escuelas y departamentos que ofrecen la carrera de Psicología a nivel licenciatura.

A partir de 1970 hasta 1979 se incrementaron a un total de 54, el documento más completo y reciente al respecto es el análisis curricular de la enseñanza de la Psicología en México publicado en 1980 por López, Parra y Guadarrama, con el apoyo institucional de la Universidad Nacional Autónoma de México U.N.A.M., la Secretaría de Educación Pública S.E.P., la Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior A.N.U.I.E.S., y el Consejo Nacional para la Enseñanza e Investigación en Psicología C.N.E.I.P.

- (1) ALVAREZ Y RAMIREZ (1979)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 121
- (2) SHEIN, SICILIA Y STT (1981)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 122
- (3) COLOTLA Y GALLEGOS (1981)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 122
- (4) ALVAREZ Y RAMIREZ (1979)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 122
- (5) SEGUN LA OPINION DE DIAZ GUERRERO (1980)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 123
- (6) COLOTLA Y GALLEGOS (1978)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 123
- (7) COLOTLA Y GALLEGOS (1978)
Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo IV. Desarrollo histórico de la Psicología
en México, Pág. 124

2.2 CARACTERISTICAS DEL PSICOLOGO Y REVISION BIBLIOGRAFICA

Se comprobó que existen muy pocas investigaciones previas en forma particular acerca del tema, probablemente esto se deba a que es difícil determinar en forma específica cuáles son los intereses vocacionales y preferencias personales en los Psicólogos.

De la bibliografía, reviste importancia la investigación sobre "Características del Psicólogo" realizada por Roe en 1953, en la cual comparó las características entre físicos, biólogos, antropólogos y psicólogos, para detectar las diferencias entre ellos, analizando datos demográficos, biográficos y psicométricos utilizando para éstos últimos el test de Apercepción Temática (T.A.T.).

En comparación con biólogos, físicos y antropólogos, los psicólogos probaron tener mayor productividad verbal, mostrando mayor interés en las relaciones interpersonales y en la conciencia social, sintiéndose más involucrados con la gente.(1).

En un estudio realizado en 1961, en el que se compararon veinte graduados en física, Galinsly (2) encontró datos biográficos semejantes a los de Roe, Cattell y Dreudahl en 1955, también proporcionaron datos que apoyan hallazgos de Roe, realizaron una investigación con la prueba 16 PF en una muestra al azar de biólogos, físicos y psicólogos, en este estudio los psicólogos probaron ser semejantes a los grupos de científicos que a los de la población en general, reflejando diferencias en cuanto a que eran menos introvertidos socialmente que el promedio de físicos y biólogos con una forma de pensar más radical y poco convencional.(3)

Tercero (1963) "realizó un estudio con estudiantes mexicanos de primer ingreso a la carrera de Psicología, su propósito fue explorar, a través del Rorschach, algunas características perceptua-

les que pudieran poseer los individuos que pretenden abrazar el ejercicio de la psicología como profesión, en general el análisis cuantitativo de los estudiantes de psicología produjo resultados muy pobres en cuanto a la diferencias significativas buscadas."(4)

Navarro (1979) "realizó un estudio a través del M.M.P.I. con -- estudiantes mexicanos de primer ingreso a la Universidad Iberoamericana según las carreras solicitadas, dentro del grupo que solicitó su inscripción en las carreras de antropología, ciencias sociales y psicología, encontró que tanto los hombres como las mujeres manifestaron mayor autosuficiencia y aceptación de sí mismos, mayores preocupaciones somáticas y sentimentalismos superficial en su trato, mayor interés literario y artístico, manifestaron también un grado de sensibilidad emocional mayor que los estudiantes de otros campos, se describen como menos ligados a un dogma o a una práctica religiosa y menos motivados en cuanto a sus logros personales, menos competitivos y menos rencorosos en sus relaciones interpersonales."(5).

Los psicólogos en su trabajo profesional generalmente dirigen su atención a otras personas y rara vez piensan en sí mismos como objetos susceptibles de investigación científica, de aquí que existan pocas investigaciones acerca de las características específicas que determinan el proceso de convertirse en psicólogos. (6)

"A partir de la experiencia adquirida con las personas que desean ingresar a la carrera de Psicología, se puede decir que los distingue una frase que año tras año repiten los alumnos y que podrían resumirse en: "quiero estudiar psicología porque deseo ayudar a los demás ". Esta frase se ha asociado por mucho tiempo con la idea de que el individuo que pretende ser psicólogo muestra un agudo interés de tipo social.

"Al analizar las investigaciones previamente referidas, que abarcan tanto a los psicólogos prominentes como a los estudiantes de primer ingreso a la carrera de Psicología, es de hacer notar que las -- personas que se dedican al estudio de esta disciplina muestran de antemano un grado de sensibilidad emocional mayor que los que se inclinan a otro tipo de estudios, resulta pues, cualesquiera que sean las características, así como cualquiera que sea la motivación que impulsa al individuo a estudiar psicología, la esencia del fenómeno de la formación profesional radica en un proceso de constante cambio y evolución, que conlleva la integración paulatina de diversas etapas del aprendizaje académico y el crecimiento personal, ello con el fin trascendental de crear conciencia y responsabilidad hacia sí mismo, con su comunidad, así como para lograr un sentimiento de identidad profesional como psicólogo."(7)

(1) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 177

(2) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 179

(3) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 180

(4) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 184

(5) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 184

(6) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 184

(7) CITADO POR COAN (1979)

Libro: ¿El Psicólogo qué hace?
Capítulo VII. Características del Psicólogo
Pág. 185

2.3 LA ORIENTACION A LO LARGO DE LA HISTORIA DEL HOMBRE

"La labor formal de la orientación, como campo de la actividad profesional independientemente surgió a comienzos del siglo XX."(1), sin embargo las ideas subyacentes en la ayuda a un individuo en momentos de necesidad son quizá tan viejos como la humanidad."(2)

Las funciones a las que sirve hoy la orientación (elecciones -- personales, problemas vocacionales y nivel de aspiración) han sido cumplidas de diversos modos por diversos agentes desde los tiempos más antiguos, ya que el hombre siempre se ha preocupado por su situación en un mundo aparentemente adverso.

Toda tribu conocida, pasada o presente, ha tratado de asegurar sus modos de vida de ayudar a los jóvenes a convertirse en miembros cabales de la sociedad y de eliminar algunas de las presiones que se padecen.

"La orientación, en el más amplio sentido del término, era la ayuda brindada por una persona a otra, o por un grupo a sus miembros en la búsqueda del "mejor" curso de acción para la supervivencia del grupo y del individuo, adoptaba la forma de consejo, decreto del grupo o exhortación religiosa, el término "orientación" por supuesto no se utilizaba en tiempos primitivos" (3)

"La literatura griega de la era precristiana está llena de especulaciones sobre los grandes problemas de la vida.

Platón por supuesto, no escribe nada que tratara directamente de la orientación, pero pensó que el hombre debe hallar su lugar correcto en la sociedad mediante un sistema de educación, que de ser aplicado correctamente permitía elegir a los más aptos para dirigir la sociedad: reyes, filósofos; y podía dar también como resultado -- que los hombres inferiores hallaran sus niveles óptimos de opera-

ción (para el bien de su sociedad y para su propia felicidad personal). La orientación vocacional era un asunto muy simple en el sistema de educación platónico, el maestro era el agente social que debía de realizar las funciones de orientación".(4)

"En el siglo IX, el Emperador Carlomagno se enfrentó con el eterno problema de los gobernantes, la suya era una visión con orientación de clase, la principal semejanza entre este sistema del siglo IX y el sistema precristiano de Platón consiste en que ambos trataron de hallar para cada hombre una posición de acuerdo con sus "capacidades naturales".(5)

Pero, al considerar la historia reciente y bien documentada del origen de la orientación vocacional, en los Estados Unidos de América, descubrimos que existen dos libros publicados casi al mismo tiempo, el primero de ellos es Choosing o Vocación (Cómo elegir una vocación) de Franck Parsons, publicado en 1906, de las principales ideas que fueron base del movimiento de orientación vocacional, fue este libro el que influyó en mayor medida.

"A Parsons le preocupaba la apremiante necesidad que, en una sociedad industrial, tiene la juventud de encontrar puestos apropiados en el ámbito del trabajo.

Cuando consideró este problema, lo dotó de una estructura clara, que ha predominado desde entonces en el camino de la orientación vocacional; para que una persona realice una elección correcta, necesita estar bien informada acerca de:

- a).- Las características de la profesión y de los diversos empleos.
- b).- De sus propias aptitudes y limitaciones.

La tarea del orientador vocacional desde entonces consiste tan

to en ofrecer al alumno estos tipos de información como ayudarlo a - entenderlas y ponerlas en práctica.

Al correr de los años se desarrolló gradualmente una tecnología estructurada sobre estos principios fundamentales. Se escribieron y publicaron libros y revistas de información acerca de ocupaciones específicas o referentes a la esfera total del trabajo, en los programas de las escuelas superiores se introdujeron cursos de información ocupacionales además se hicieron asequibles al orientador, películas, conferencias, entrevistas y muchas otras facilidades."(6)

"Como lo demuestra el relato histórico de Williamson (1965) los orientadores vocacionales durante cierto tiempo, no se pusieron de acuerdo acerca de qué tan útiles eran los test de intereses y aptitudes en el análisis de los talentos individuales, pero hacia la mitad de los treinta, el empleo de los test llegó a ser una característica apreciable de la orientación vocacional.

Se hizo indispensable disponer de los medios adecuados para preparar a los orientadores que los utilizan, a distinguir entre las pruebas recomendables y no recomendables; así mismo, se generalizaron los patrones de adiestramiento para orientadores vocacionales, éstos en el plan profesional en el que los concibió, iban convirtiéndose, día con día en verdaderos especialistas"(7)

CITAS BIBLIOGRAFICAS CAPITULO 2.3

- (1) FRANK MILLER, GUIDANCE PRINCIPLES AND SERVICES
(COLUMBUS, OHIO: CHARLES E.
MERRILL BOOKS INC. 1961) Pág. 3
- (2) D. HENDERSON Y R. GILLESPIE A. TEXT BOOK OF PSYCHIATRY
(LONDRES, OXFORD UNIVERSITY PRESS 1948) Pág. 1
- (3) O.S. ENGLISH Y STUART FINCH, INTRODUCTION TO PSYCHIATRY
(NUEVA YORK W. NORTON COMPANY 1954) Pág. 3
- (4) CITADO POR S.E. FROST JR. BASIC TEACHINGS OF THE GREAT
PHILOSOPHERS (NUEVA YORK BORNES NOBIE INC.) Pág. 112
- (5) FROST OP. CIT. Pág. 241
- (6) DONALD PATERSON "THE GENESIS OF MODERN GUIDANCE"
CITADO POR FARWELL Y PATERSON EN GUIDANCE READINGS FOR
COUNSELORS (CHICAGO) Págs. 103-105
- (7) EDUCATIONAL RECORD VOL. 19 (1938) Págs. 36-46

2.4 ASPECTOS A TOMAR EN CONSIDERACION PARA UNA ADECUADA ORIENTACION VOCACIONAL.

La finalidad de la Orientación Vocacional (hacer que a cada individuo le corresponda una profesión y posteriormente un empleo adecuado) sigue siendo la misma, a pesar de lo que se dice, investiga y especula. Nuestros instrumentos, técnicos, clasificaciones y teorías son más minuciosas y elaboradas que en la época de Pearson (1909), - el precursor de la orientación vocacional, en la actualidad el enfoque que le da el orientador vocacional a su tarea, de ayuda tiene bases más firmes y científicas.

"Con el transcurso del tiempo el orientador vocacional ha llegado a reconocer como clásicas algunas de las frases que utilizan - los que van a consultarlo; "Quiero hacer un proceso de orientación' vocacional" "Vengo para elegir qué estudiar" "Quiero saber qué quiero ser", pero a pesar de esta mejor plataforma inicial, persiste el deseo de encontrar técnicas que impidan equivocarse la decisión y que los pasos a seguir sean guiados hacia dos metas que deben converger el éxito y la felicidad". (1)

"La Dra. Silvia B. Gelvan de Veinsten ha estudiado a fondo y - aportando nuevas técnicas para un mejor sistema en la Orientación - Vocacional, presentándola con un nuevo enfoque en cuanto a sus técnicas; en términos generales refiere "Sbemos que existen más opciones que en otros tiempos, por nuevos campos ocupacionales, por más' jóvenes que estudian y por la concientización de la consecuencia electiva. Al mismo tiempo, ocupaciones prestigiadas han cambiado su valor y valores han cambiado su prestigio, el profesional se queja' de proletarización y las carreras técnicas, adquieren fuerza por su posibilidad de campo ocupacional y remuneración económica. Los mis-

mos padres oscilan con su expectativa de un hijo universitario, creativo, rico o feliz.

Todos estos cambios ocasionan que el elector toma una elección equivocada, sobre todo si no han sido preparados en su educación para saber elegir, y elegir es optar, tomar y desechar, confrontar - ideales con posibilidades reales y construir la propia novela donde se es autor, director y actor, con público y crítico interno y externo; a los que se teme, a veces tanto, que no se pueda elegir.

En una Orientación Vocacional Ocupacional, cuando el consultante se presenta ante el consultor para armar su proyecto, lo hace como el auto-actor ante un espectador calificado, con el que se pretende secuenciar y programar escenas futuras. Y en principio surgen tres novelas:

- 1) La que se espera de él.
- 2) La que él quisiera realizar.
- 3) La que cree podría realizar.

Y cada novela es pluralista, siendo percibida desde su propio ángulo de observación y evaluación, por eso la primera técnica ha de ir encaminada a su confrontación. Para lograr el proceso de la Orientación Vocacional en su mejor forma se ha de realizar una entrevista familiar, pues esta ocupa un lugar preponderante en el momento de la elección profesional, ya que un miembro que elige su futuro anuncia su externalización de la célula que han constituido y preservado con movimientos que van, desde la reordenación de roles y funciones, a la porosidad o rigidización de la membrana con que se comunican y hacen intercambios con el medio extra-familiar.

De ahí el instrumentar técnicas que incluyan la manifestación escrita de los deseos, temores y propuestas de apoyo, al igual que técnicas psicométricas".

La Dra. Silvia B. Gelvan ha realizado una serie de técnicas en beneficio de la Orientación Vocacional, al conjunto de técnicas le ha dado el nombre de Método de Matrices Reflexivas y entre ellas se encuentran:

1) Técnicas de Dichos:

Utilizada durante las primeras entrevistas, consiste en una lista de refranes que hacen referencia a juicios y por ende, a los valores sobre opciones ocupacionales, vocacionales, éxito, ansiedades ante elección, etc. Algunos de ellos son los siguientes; la vocación no se hace, con ella se nace. El hombre no es totalmente libre para elegir. Quién mucho elige poco decide.

Esta técnica se puede aplicar tanto en forma individual como colectiva, su elaboración implica la confrontación de los resultados y su relación con una ideología subyacente. Esta técnica unida a una autobiografía le da al alumno un conocimiento más claro sobre sí mismo y su posición de elección.

2) Test Visión Futuro o V-F:

Esta técnica consiste en una fantasía desiderativa del tiempo futuro, que se propone luego de la etapa de autoconocimiento y conocimiento ocupacional, comenzando por movilizar los tiempos y espacios pasados y presente, cuando éstos se han esclarecido y dominado, se incluye el tiempo futuro, realizándose en forma proyectiva por medio de dibujos en los que el consultante representa cada uno de los tiempos indicados.

La misión del consultante una vez que se ha realizado el trabajo es la de abrir interrogantes y significaciones, no dar significados, finalizando con la sintetización de los valores relevantes. Pudiéndose aplicar en forma individual como grupal.

3) Técnica R-O (Realidad Ocupacional):

Esta técnica es la última en el proceso de la Orientación Vocacional y se realiza a partir de una serie de tarjetas, en las que se le pide al alumno que en cada una represente las ocupaciones que ha seleccionado para él, poniéndole a cada una el nombre de la ocupación, en otras dos tarjetas representará la ocupación que el alumno nunca realizaría, y dejará una en blanco por si apareciera al final alguna ocupación nueva. Esto el alumno lo realiza en su casa, y en la entrega siguiente, las presentará al consultor quién deberá diagnosticar los valores y actividades del alumno así como sus intereses predominantes.

De esta forma la Dra. Silvia B. Gelvan afirma: "Dentro de esta postura, las técnicas deben develar significados y facilitar readaptaciones, correspondiendo tanto a la dinámica como a la estructura de la secuencia evolutiva que culminará en un mayor conocimiento del alumno sobre sí mismo y una elección lo más autónoma y adaptativa posible".

"En función a este conocimiento y aceptación de sí mismo el alumno podrá planear su vida personal y profesional de manera más adecuada y real pudiendo alcanzar las metas que se ha propuesto.

Lograda esta primera etapa, el orientador, si considera necesario, ha de elegir una batería de test que le permita medir en forma más completa las habilidades, aptitudes, intereses y rasgos de personalidad ya que éstos son factores que se encuentran íntimamente vinculados en la elección de una disciplina". (2)

"Para algunos orientadores, los resultados de los test amplían su visión y sugieren posibilidades prometedoras de las que posiblemente no tenían noción hasta entonces, para otros, los test sirven -

para estrechar la gama de posibilidades que deben de considerar con especial atención.

Una cosa que tanto el orientador como el alumno deben advertir si tienen el propósito de aprovechar la mayor cantidad de información de los resultados del test individual, es que las correlaciones entre las calificaciones del test y los criterios diagnósticos para el perfil ideal, en ocasiones no son lo suficientemente altas para quedar siempre justificados, al hacer una predicción definitiva acerca de cuánto éxito obtendrá un alumno si toma determinado -- curso de acción, cualquier afirmación debe hacerse en forma probabilística.

En Orientación Vocacional se debe utilizar una batería de pruebas psicométricas que incluye aspectos intelectuales, de aptitudes preferencias, y características de personalidad, tomando en consideración que estas pueden variar de acuerdo a los niveles educativos que se de la Orientación Vocacional". (3)

Los más ampliamente usados son:

- Dominós
- Raven
- Kuder de preferencias vocacionales y personales
- Vidales
- Herford
- Habilidades mentales primarias de Thurstone
- Atención y concentración
- C. I. P.
- Thurstone (I. R. T.).

Incluyendo que el orientador ha de proporcionar la información suficiente y adecuada al alumno sobre la carrera o carreras que se adecúen a la personalidad y potencialidades del candidato.

La función principal del orientador consiste en aclarar a los -

alumnos que la responsabilidad de la toma de elección es exclusivamente de quienes acuden a solicitar ayuda y que esta elección dependerá en gran medida del conocimiento de sí mismos.

"Durante los primeros años del movimiento de la orientación vocacional, se pensaba que la tarea del orientador consistía esencialmente en divulgar la información profesional y que con esto el alumno sería capaz de decidir de manera razonable y sin gran dificultad, qué carrera le convenía más. Actualmente sabemos que esto no suele ser ni es suficiente.

La evaluación de los programas de divulgación de información profesional es obstáculo grave consistente que el alumno carece del conocimiento real de sus propias habilidades y limitaciones. Gracias a las técnicas utilizadas en la orientación vocacional y a los tests que son instrumentos valiosos, el alumno alcanza este conocimiento que lo lleva a una adecuada elección, cumpliendo de esta manera con su finalidad el proceso de la Orientación Vocacional".(4)

- (1) PLANEACION DE VIDA Y CARRERA
CAPITULO III PLANEACION DE VIDA Y CARRERA
EDITORIAL LIMUSA Pág. 27

- (2) PLANEACION DE VIDA Y CARRERA
CAPITULO V "EL CONOCIMIENTO DE MI MISMO"
2.1 ALFONSO SILICEO AGUILAR
DAVID CASARES ARRAGOINZ
EDITORIAL LIMUSA Pág. 22

- (3) LA FUNCION DEL ORIENTADOR
LEONA E. TYLER
EDITORIAL TRILLAS
CAPITULO VII Pág. 134

- (4) TEORIA SOBRE LA ELECCION DE CARRERAS
SAMUEL H. OSIPOW
EDITORIAL TRILLAS
CAPITULO IV Pág. 23

2.5 INFORMACION QUE DEBE CONOCER EL ORIENTADOR VOCACIONAL SOBRE LA CARRERA DE PSICOLOGIA.

"El currículum de la carrera de Licenciado en Psicología de - - acuerdo al Plan 70 de la U.N.A.M. (Universidad Nacional Autónoma de México), se encuentra integrado por 48 materias que se cursan en 9 - semestres, las cuales se dividen en tres etapas a nivel superior - - (las materias que constituyen el plan de estudios se pueden observar en el apéndice que se anexa en esta tesis).

La primera etapa corresponde a los conocimientos básicos y formativos, comprende el 1o. y 2o. semestre; el segundo ciclo tiene como meta proporcionar al estudiante todos los conocimientos fundamentales que sobre la ciencia psicológica requiere el futuro profesional; el último semestre de este ciclo se dedica a proporcionar a los alumnos un bosquejo de lo que constituye en sí cada una de las cuatro áreas aplicativas en las que por motivos de orden práctico se ha dividido el ejercicio profesional como son: Psicología Industrial, - Psicología Educativa, Psicología Clínica y Psicología Social. Este ciclo comprende 3o. 4o. 5o. y 6o. semestres.

El tercer ciclo capacita para el ejercicio de alguna de las - - cuatro áreas antes mencionadas, mediante la elección de dieciséis materias, de entre un número mayor de disciplinas procurando el alumno al hacer su elección tomar aquellas que de acuerdo con sus aptitudes y aspiraciones le capaciten para un eficaz desempeño de la Psicología en el área de su elección comprende 7o. 8o. y 9o. semestres"(1)

1.- Area Clínica:

"El Psicólogo Clínico enfoca su actividad a la evaluación y tratamiento de personas o grupos que sufren de problemas emocionales y'

de adaptación. El área de intereses se concentra en la problemática individual de un sujeto, así como la derivada de su interacción con su medio ambiente.

Siendo en forma más específica la función del Psicólogo Clínico el identificar, clasificar y analizar problemas en el área de la salud mental del país, el evaluar problemas encaminados a la prevención y solución de dichos problemas optando por alternativas adecuadas a la realidad mexicana.

Encontrándose capacitado para realizar estudios de personalidad en niños, adolescentes y adultos que implican discusión, fundamentación del diagnóstico, pronóstico y recomendaciones terapéuticas, así como desarrollar habilidades para comunicar los resultados de dichos estudios tanto a la persona o agencia responsable como a los colegas, involucrados en un proceso de referencia.

Los centros de acción profesional del Psicólogo Clínico son: - Instituciones Psiquiátricas y Penales, Centros de Salud, Hospitales, Escuelas, Guarderías, Casas de Cuna, Infonavit, Seguro Social, ISSSTE etc.; dentro de la práctica privada".(2)

2.- Area Educativa:

"En el área educativa, el Psicólogo se aboca a la tarea de estudiar las condiciones y métodos que eviten o solucionen los problemas de aprendizaje, y los factores emocionales que en él se involucran, desde el desarrollo del niño hasta la educación profesional, así como los procedimientos de enseñanza adecuada a cada nivel, el área de interés se dirige hacia la psicología del desarrollo infantil, educación especial y la evolución conceptual sobre la educación, siendo en forma más específica su función la de identificar las variables que faciliten el aprendizaje, significativo, en especial de aquellas

personas, grupos o sectores de la población que están más alejados - del sistema nacional educativo, así como de analizar y enumerar los' principales problemas en el proceso de enseñanza-aprendizaje existentes en México, siendo otra de sus principales funciones el realizar' una buena orientación vocacional.

Los centros de acción profesional en el área educativa se concentra en Universidades, Centros de Educación Superior, en Guarderías Primarias, Secundarias y Preparatorias, Centros de Terapia Educativa Secretaría de Educación Pública y el Seguro Social."(3)

3.- Area Social:

"El Psicólogo Social se ocupa en la interacción entre el individuo, grupo, organizaciones y comunidades a través del análisis de -- las estructuras, procesos y normas que las rigen. Representa un enla ce con las demás ciencias sociales, une los conocimientos de la Psicología General con la Economía, la Historia, la Antropología y la - Sociología.

Siendo algunas de las funciones del Psicólogo Social las de describir y explicar la interacción existente entre los factores sociales, familia, grupo social, cultura, estado, el medio ambiente y la' formación de la personalidad, es decir, analizar la interacción individuo y sociedad, así mismo explorar, crear e implementar programas' tendientes a convertir los recursos externos de una comunidad en recursos internos.

Los lugares de acción del Psicólogo Social, se ubican en centros de docencia y organismos del sector público como la Secretaría de Salud, la Secretaría de Recursos Hidráulicos, la Secretaría de Obras - Públicas, la Secretaría de Educación Pública, Centros Penitencia- -- rios de la Procuraduría General de Justicia, etc." (4)

4.- Area Industrial:

"El Psicólogo Industrial estudia la correspondencia entre satisfacción y eficiencia en el trabajo; la influencia de los factores ambientales y particularmente la tecnología del trabajo, en la calidad de la vida laboral; factores motivacionales que incrementan la voluntad y la habilidad humana.

Siendo específicamente sus funciones las de definir las características de los organismos y sistemas de trabajos nacionales con el propósito de identificar, medir, explicar y predecir el comportamiento tanto individual como colectivo.

Así como estructurar baterías de pruebas, aplicar las mismas haciendo análisis de puesto y una validación de dichas baterías y pruebas.

Los lugares de acción del Psicólogo Industrial, se encuentran en centros profesionales de selección de personal, instituciones bancarias, fábricas e industrias como empresas de gobierno y empresas de reclutamiento y capacitación de personal."(5)

- (1) CAMPOS DE APLICACION DE LA PSICOLOGIA
CATALINA HARRSCH
ED. ALAMBRA MEXICANA
CAP. V Pág. 141-145
- (2) CAMPOS DE APLICACION DE LA PSICOLOGIA
CATALINA HARRSCH
ED. ALAMBRA MEXICANA
CAP. V Pág. 146-147
- (3) CAMPOS DE APLICACION DE LA PSICOLOGIA
CATALINA HARRSCH
ED. ALAMBRA MEXICANA
CAP. V Pág. 147-148
- (4) CAMPOS DE APLICACION DE LA PSICOLOGIA
CATALINA HARRSCH
ED. ALAMBRA MEXICANA
CAP. V Pág. 148-149
- (5) CAMPOS DE APLICACION DE LA PSICOLOGIA
CATALINA HARRSCH
ED. ALAMBRA MEXICANA
CAP. V Pág. 150-151

METODOLOGIA

3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación surgió de la necesidad de detectar cuáles -- son las preferencias personales y los intereses vocacionales en los' alumnos de 1o. 2o. 3o. y 4o. semestres de la carrera de Psicología.

Así como conocer si los alumnos recibieron orientación vocacional antes de ingresar a la carrera, con la finalidad de saber si a - la orientación vocacional se le da su debida importancia y cumple -- con el ubicar en forma adecuada al alumno en la carrera que le co - rresponde de acuerdo a sus intereses y preferencias personales, en- cargándose este estudio de recabar toda la información necesaria.

3.2 EXPLICACION DEL PROBLEMA

Se pretende conocer qué intereses vocacionales y preferencias - personales (de acuerdo a la prueba psicométrica Kuder) poseen los -- alumnos de los cuatro primeros semestres de la carrera de Psicología.

3.3 HIPOTESIS DE INVESTIGACION

H₀ : No hay correlación entre los intereses vocacionales en las escalas 3 (Científico), 4 (Persuasivo), 6 (Literario), 8 -- (Servicio Social), siendo superiores los resultados en estas escalas. Las correlaciones van en parejas: (3,4) (3,6) (3,8) (4,3) (4,6).....

Ha : Hay correlación entre los intereses vocacionales en las escalas 3 (Científico), 4 (Persuasivo), 6 (Literario), 8 (Servicio Social), siendo superiores los resultados en estas escalas. Las correlaciones van en parejas: (3,4) (3,6) (3,8) (4,3) (4,6)....

Ho : No hay correlación entre las preferencias personales siendo inferior su resultado en la escala D (Rehuir conflictos).

Ha : Hay correlación entre las preferencias personales siendo inferior su resultado en la escala D (Rehuir conflictos).

3.4 HIPOTESIS ESTADISTICA

Ho; $\rho = 0$

Ha; $\rho \neq 0$

Es el coeficiente de correlación de cada una de las siguientes parejas de escalas.

i = 1) Aire Libre - Mecánico (0,1)

i = 2) Aire Libre - Cálculo (0,2)

i = 3) Aire Libre - Científico (0,3)

i = 4) Aire Libre - Persuasivo (0,4)

i = 5) Aire Libre - Artístico (0,5)

i = 6) Aire Libre - Literario (0,6)

i = 7) Aire Libre - Musical (0,7)

i = 8) Aire Libre - Servicio Social (0,8)

i = 9) Aire Libre - Oficina (0,9)

i = 10) Actividad en grupo - Situaciones estables (a,b)

i = 11) Actividad en grupo - Trabajo teórico (a,c)
 i = 12) Actividad en grupo - Rehuir conflicto (a,d)
 i = 13) Actividad en grupo - Trabajo directivo (a,e)
 y así sucesivamente hasta que queden correlacionadas todas las escalas, siendo específicamente las que interesan para nuestra investigación las siguientes: en la escala de intereses vocacionales:

i = Científico-persuasivo (3,4)
 i = Científico-literario (3,6)
 i = Científico-servicio social (3,8)

en la escala de preferencias personales:

i = Actividad en grupo-situaciones estables (a,b)
 i = Actividad en grupo-trabajo teórico (a,c)
 i = Actividad en grupo-rehuir conflicto (a,d)
 i = Actividad en grupo-trabajo directivo (a,e)

3.5 NIVEL DE SIGNIFICANCIA

= 0.05 .

3.6 CRITERIO DE DECISION

El criterio de decisión a utilizar será en función a la siguiente fórmula que corresponde al coeficiente de correlación de Pearson obtenido siendo la siguiente:

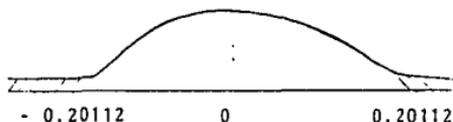
$$r = \frac{(1.98)^2}{(1.48)^2 + 95 - 2} = \frac{3.9204}{3.9204193} = \pm .20112$$

$$Y = \pm 0.20112$$

Relación Nula

Relación Positi
va

0 Inversa



Esto nos indica que las escalas que obtengan un valor igual o superior al 0.20112 se correlacionan positivamente siendo significativas para aceptar nuestras hipótesis; si son menores nuestra hipótesis se rechazará.

3.7 MATERIAL HUMANO Y SUJETO A MUESTREO

La muestra que compuso la siguiente investigación estuvo integrada por los alumnos de los cuatro primeros semestres de la carrera de Psicología de la Universidad Autónoma de Guadalajara.

El requisito indispensable para llevar a cabo la elección de los sujetos fué el que no hubiesen manejado la prueba que les fue aplicada, no se tomó en cuenta edad, sexo, religión, alumnos regulares e irregulares, estado civil y lugar de procedencia.

3.8 MUESTRA POBLACIONAL

Tomándose como muestra para las dos aplicaciones 110 estudiantes en total (siendo en su mayoría mujeres, por predominar el sexo femenino dentro de la carrera de Psicología).

Encontrándose distribuidos de la forma siguiente:

1 Aplicación	1 semestre	19
85/01 Kuder	2 semestre	45
Vocacional	3 semestre	25
	4 semestre	<u>21</u>
		110 alumnos

2 Aplicación	1 semestre	19
85/01 Kuder	2 semestre	45
Personal	3 semestre	25
	4 semestre	<u>21</u>
		110 alumnos

3.9 INSTRUMENTO DE MEDICION

Tipo de prueba y forma de aplicación:

Se utilizó material psicométrico ya elaborado siendo este el -- Kuder con su escala de preferencias personales y escala de intereses vocacionales, siendo sus características principales que mide en base a que toda actividad profesional requiere de ciertos intereses y - preferencias sin los cuales no se puede lograr un éxito en su ejecución y cuya ausencia, en cambio es a menudo la causa del fracaso, -- siendo por lo tanto su característica principal el medir estos aspectos. (Apéndice).

3.10 RESEÑA HISTORICA DEL TEST

G. Frederick Kuder inició sus investigaciones vocacionales en la Universidad del Estado de Ohio en 1930, publicado su conocido "Registro de Preferencias" en 1939 este registro sufrió sucesivas revisiones y aplicaciones acordes con los resultados de su aplicación en 1948. Se publicó una forma reducida para su uso en las industrias.

Kuder procuró evitar en la redacción del registro que el azar - fuera un factor determinante en la elección de una carrera, y dar al individuo la oportunidad de analizar y concretar su preferencia por una gran cantidad de actividades.

Esto sería muy difícil de lograr con una simple introspección - no dirigida, provocada o forrada científicamente, ya que existen tipos o grupos de actividades que jamás se le ocurrirán al interesado' por varias razones.

La técnica de Kuder consigue que muchas de esas actividades que permanecerían ignoradas, desfilen ante los ojos del sujeto examinado mediante conceptos que luego son evaluados y representados en perfiles de preferencias.

Del manual revisado en 1946 fue obtenido sobre 1858 varones y 2005 mujeres, el perfil provee el percentilaje de 9 escalas dobles, - es decir, con valores individuales para varones y mujeres y aparte - las 5 escalas de las preferencias personales.

Posteriormente, se realizaron estudios a fin de comparar las -- preferencias individuales con los de aquellas personas que han logrado éxito en una determinada actividad y poner así en evidencia el -- significado de los valores hallados, Kuder completó sus investigaciones con una clasificación de actividades basadas en las preferencias más significativas, es decir, en las escalas de más altos puntajes; - llegó así a establecer 45 grupos ocupacionales, uno de los cuales -- enumeran 111 distintas ocupaciones, lo que nos da una idea de la amplitud del campo que abarca.

Su confiabilidad ha sido comprobado por el método Kuder-Richardson obteniéndose coeficientes que oscilan entre 0.80 y 0.98 con una mediana de 0.91.

La versión castellana ha pasado por un prolongado período de -- ensayos y de enmiendas para adaptarse a las condiciones peculiares - del ambiente latino-americano, sin apartarse del espíritu y, hasta - donde fuere posible, de la letra del texto original.

Los estudios adelantados hasta la fecha por nosotros, comprueban que las normas elaboradas por el Dr. Kuder con base en millones de casos estudiados por él, no difieren sensiblemente de las que se perfilan como las características de la población latinoamericana.

Descripción del test:

La escala de preferencias de Kuder está integrada por una batería de tres pruebas que pueden usarse en forma independiente una de otras, ya que enfoca distintos aspectos o en conjunto, pues se complementan recíprocamente y permiten formar un concepto más cabal -- acerca de los intereses e inclinaciones del examinado.

La primera prueba es la "escala de preferencias vocacional" su propósito es descubrir las áreas generales donde se sitúan los intereses y las preferencias del individuo. El método empleado por el Dr. Kuder consiste en la elaboración de un perfil que permite localizar los intereses del examinado en 10 áreas:

"0"	Actividad	al aire libre
"1"	Interés	mecánico
"2"	Interés	por el cálculo
"3"	Interés	científico
"4"	Interés	persuasivo
"5"	Interés	artístico-plástico
"6"	Interés	literario
"7"	Interés	musical
"8"	Interés	por el servicio social
"9"	Interés	por el trabajo de oficina

La segunda prueba se denomina "escala de preferencias personales", su objeto es determinar la modalidad de trabajo que esté más de acuerdo con las preferencias personales del examinado, comprendiendo 5 aspectos:

"A" Preferencias por trabajos en grupo

"B" Preferencias por situaciones estables y familiares

"C" Preferencias por trabajos de orden intelectual y teórico

"D" Preferencias por situaciones no conflictivas

"E" Inclinación para dirigir o dominar a los demás

Finalmente la tercera prueba de la escala de "preferencias ocupacional" corresponde a un enfoque más específico, ya que trata de averiguar para que carrera determinada, tiene el individuo una mayor inclinación. Se comprende que en esta última prueba, constituye un complemento lógico de las dos anteriores: una vez determinada el área general de las preferencias vocacionales del examinado y conocida la modalidad de trabajo que esté más de acuerdo con su modo particular de ser, el último paso consiste en buscar la determinada ocupación, entre varias de índole análoga que parece convenirle más al examinado.

CAPITULO IV

4.1 CAPTACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION

En el período 85/01, se hicieron aplicaciones al 1o. 2o. 3o. y 4o. semestre de los alumnos de Psicología.

Primero les fue aplicada la escala de preferencias vocacionales y luego la escala de preferencias personal. Una vez que terminaron de ser aplicadas ambas escalas, se fueron calificando cada una de las pruebas, incluyendo en primer término el coeficiente de validez de acuerdo a los criterios de confiabilidad y validez dados por la prueba para cada una de las escalas siendo este en la escala de preferencias vocacionales el siguiente:

Si el puntaje obtenido en la serie "V" (verificación) es igual a 36-37-38-39-40-41-42-43-44, los resultados de la prueba podrían considerarse como válidos.

Si el puntaje fue igual a 32-33-34-35, los resultados de la prueba deberían considerarse como dudosos.

Y si el puntaje era menor de 32 la prueba habría de considerarse sin validez; dentro de la investigación sólo se tomaron en consideración los que estuvieron comprendidos entre 36 y 44 de acuerdo a los criterios antes mencionados.

El coeficiente de validez en la escala de preferencias personales es el siguiente: si el puntaje obtenido en la serie "V" (verificación) es igual a 46-47-48-49-50-51-52, los resultados de la prueba podrían considerarse como válidos.

Si el puntaje fue igual a 43-44-45, los resultados de la prueba deberían considerarse como dudosos.

Y si el puntaje era inferior a 43 la prueba habría de considerarse como invalidada; dentro de la investigación sólo se tomarán en consideración en esta escala los comprendidos entre 46 y 52.

Coefficiente de validez escala preferencias vocacional

C.V.	ALUMNOS
44	5
43	6
42	8
41	7
40	18
39	9
38	16
37	11
36	19
	<hr/>
	99
Invalidados	<u>11</u>
	110

Coefficiente de validez escala preferencias personales

C.V.	ALUMNOS
51	7
50	10
49	17
48	17
47	19
46	<u>25</u>
	95
Invalidados	<u>15</u>
	110

Después de obtener los coeficientes de validez se procedió a calificar cada una de las escalas tanto del vocacional como del personal.

En seguida se analizó cuántos alumnos habían recibido orientación vocacional antes de ingresar a la carrera de Psicología y cuántos no, cuántos de ellos a pesar de recibir orientación vocacional ingresaron a otra u otras carreras antes que a Psicología.

Este análisis pudo efectuarse debido a que en el momento que los alumnos entregaban la prueba se les preguntó y anotó en su prueba:

- 1) Si habían recibido orientación vocacional o no
- 2) Si psicología era la primera carrera a la que ingresaron o si ya habían cursado otro semestre o semestres en otra u otras - carreras.

Una vez obtenidos todos los datos se procedió a convertir los -- porcentajes en bruto a percentiles como indica cada una de las esca-- las de la prueba, obtenidos estos resultados en percentiles se con- - virtieron en porcentajes por medio de la regla de tres.

$$100 - 10$$

$$75 - x$$

y los porcentajes obtenidos fueron analizados en función de los crite- rios diagnósticos del Kuder siendo éstos los siguientes:

- a) Los alumnos que pasen o alcancen el percentil 75 se conside-- rarán se encuentran muy definidos sus intereses y preferencias.
- b) Los alumnos que pasen o alcancen el percentil 65 se considera- rá se encuentran definidos sus intereses y preferencias.
- c) Los alumnos que pasen o alcancen el percentil 50 se considera- rá se encuentran medianamente definidos sus intereses y prefe- rencias.

Luego se analizaron las respuestas dadas por los alumnos en rela- ción a la orientación vocacional como (si habían cursado o no otra ca- rrera) y se convirtieron en porcentajes por medio de la regla de tres.

En seguida se procedió a realizar el proceso estadístico sacando la $x =$ media, realizando la correlación de cada escala por medio de la fórmula r de Pearson sacando finalmente la $s =$ desviación standard' para poder obtener el resultado final de la investigación.

4.2 FORMA DE PROCESAR LOS DATOS

La forma de procesar los datos se hizo por medio de computadora' para obtener la r de Pearson y s de desviación estándar con los programas:

Pearprod - B : ARCH DAT

Meansetc - B : ARCH I DAT

Para obtener la $X =$ media y porcentajes por calculadora.

En seguida se ven los datos dados a la computadora:

SUJETOS

PUNTAJES

1	32	47	35	58	36
2	37	41	31	49	31
3	37	35	26	48	25
4	41	38	30	51	32
5	53	46	36	61	39
6	38	35	37	48	40
7	40	29	43	60	58
8	36	27	42	63	31
9	37	37	36	51	45
10	42	30	57	51	43
11	44	29	31	56	38
12	35	50	34	47	27
13	48	40	40	39	34
14	38	49	29	53	24
15	39	50	29	44	52
16	29	36	54	58	28
17	38	49	50	51	30
18	38	38	24	57	52
19	29	36	21	46	20
20	39	28	39	52	32
21	31	23	21	51	29
22	40	30	39	55	36
23	29	53	23	41	48
24	32	30	36	42	36
25	40	26	29	48	27
26	36	37	24	51	37
27	35	37	37	54	47
28	38	32	32	53	33
29	32	37	36	51	28
30	41	31	40	50	23
31	34	32	34	37	41
32	34	45	31	45	31
33	33	39	42	52	39
34	38	39	50	58	43
35	48	36	42	50	29
36	29	49	53	60	35
37	32	32	34	49	35
38	19	43	35	63	26
39	29	38	37	42	39
40	39	32	49	47	46
41	24	25	48	49	34
42	39	34	38	44	33
43	34	25	43	54	50
44	32	30	29	41	30
45	54	30	32	43	48
46	53	27	16	51	15
47	28	38	37	52	34
48	32	36	31	54	36
49	41	35	20	54	35
50	37	33	45	59	32
51	26	32	35	34	43
52	23	43	26	54	22
53	48	43	43	44	47

SUJETOS	PUNTAJES				
54	45	34	40	49	49
55	28	36	34	63	37
56	25	45	38	58	23
57	54	20	24	53	28
58	27	43	44	45	25
59	39	34	37	41	29
60	22	53	28	57	34
61	30	41	39	50	27
62	27	32	42	54	40
63	36	38	40	54	41
64	32	25	34	52	50
65	18	48	48	42	30
66	31	52	43	46	28
67	27	31	29	37	35
68	41	30	39	41	49
69	39	38	30	37	35
70	39	40	32	32	50
71	32	32	25	45	36
72	34	29	41	56	18
73	40	32	48	39	34
74	32	49	30	45	32
75	35	40	44	56	26
76	28	31	38	45	28
77	45	38	32	44	41
78	38	34	27	55	29
79	30	41	33	57	16
80	36	33	42	64	34
81	38	36	32	45	38
82	45	37	23	43	34
83	44	39	43	46	30
84	35	29	35	51	41
85	26	39	33	50	26
86	37	45	30	41	34
87	38	29	26	37	28
88	30	40	22	34	44
89	31	33	35	42	44
90	33	40	29	43	37
91	40	38	38	26	44
92	25	36	24	31	29
93	37	39	21	52	33
94	40	32	36	52	21
95	33	34	34	45	29

SUJETOS	PUNTAJES
54	45 34 40 49 49
55	28 36 34 63 37
56	25 45 38 58 23
57	54 20 24 53 28
58	27 43 44 45 25
59	39 34 37 41 29
60	22 53 28 57 34
61	30 41 39 50 27
62	27 32 42 54 40
63	36 38 40 54 41
64	32 25 34 52 50
65	18 48 48 42 30
66	31 52 43 46 28
67	27 31 29 37 35
68	41 30 39 41 49
69	39 38 30 37 35
70	39 40 32 32 50
71	32 32 25 45 36
72	34 29 41 56 18
73	40 32 48 39 34
74	32 49 30 45 32
75	35 40 44 56 26
76	28 31 38 45 28
77	45 38 32 44 41
78	38 34 27 55 29
79	30 41 33 57 16
80	36 33 42 64 34
81	38 36 32 45 38
82	45 37 23 43 34
83	44 39 43 46 30
84	35 29 35 51 41
85	26 39 33 50 26
86	37 45 30 41 34
87	38 29 26 37 28
88	30 40 22 34 44
89	31 33 35 42 44
90	33 40 29 43 37
91	40 38 38 26 44
92	25 36 24 31 29
93	37 39 21 52 33
94	40 32 36 52 21
95	33 34 34 45 29

SUJETOS

PUNTAJES

1	23	27	28	42	51	21	29	6	58	54
2	32	21	28	36	37	20	18	8	65	47
3	59	40	29	46	54	48	31	20	67	61
4	17	29	21	45	46	24	10	18	48	34
5	61	65	23	73	69	37	36	28	70	69
6	25	14	21	38	57	11	9	2	53	66
7	16	18	20	30	15	29	25	7	57	49
8	35	35	32	36	33	23	24	13	54	43
9	33	19	21	25	47	34	17	14	55	43
10	20	28	38	39	51	25	14	12	41	52
11	33	34	17	34	38	27	11	9	62	29
12	30	52	18	34	30	36	21	23	46	44
13	50	16	11	51	32	28	16	15	65	48
14	38	27	18	25	39	26	14	2	60	43
15	35	17	19	40	41	18	30	10	62	47
16	25	16	18	36	40	24	2	15	67	45
17	25	17	17	19	52	25	18	14	60	49
18	35	49	32	30	37	17	29	10	66	56
19	30	32	23	34	45	33	13	13	43	35
20	41	22	27	32	38	23	28	17	68	36
21	42	53	33	64	72	24	31	15	42	46
22	40	20	27	52	27	28	16	12	69	36
23	24	13	20	24	33	21	17	10	60	41
24	31	11	15	40	38	26	26	15	58	58
25	30	12	19	50	41	16	23	8	68	29
26	27	28	10	31	37	13	23	18	64	59
27	34	39	20	42	44	22	21	4	58	43
28	23	22	27	28	21	10	18	4	67	54
29	29	24	22	32	48	29	12	11	66	45
30	26	16	18	24	43	12	18	7	60	57
31	22	10	16	26	39	21	19	6	63	36
32	28	8	20	27	45	23	16	5	71	46
33	22	16	17	30	48	28	13	7	54	59
34	32	18	17	32	38	23	18	16	63	50
35	34	26	13	31	33	27	19	17	66	51
36	18	12	26	35	51	13	18	18	64	58
37	29	30	29	41	32	10	18	5	60	44
38	36	9	39	39	34	16	24	5	60	50
39	30	14	26	5	47	8	21	4	62	37
40	21	16	29	28	51	31	24	17	51	52
41	29	26	33	45	29	10	30	19	49	46
42	37	34	25	35	31	29	25	14	59	38
43	27	28	21	36	31	28	21	8	46	45
44	21	29	21	36	41	12	13	14	60	26
45	26	45	14	46	19	24	26	8	68	46
46	18	15	17	29	59	29	28	15	58	52
47	21	30	31	53	28	15	6	4	54	54
48	32	17	19	28	47	8	15	8	68	37
49	30	46	20	58	16	22	15	5	56	41
50	24	14	25	36	42	30	16	20	67	55
51	33	22	12	37	47	27	21	16	43	49
52	32	9	28	20	47	10	11	9	66	26
53	31	28	31	47	44	26	23	16	46	53

SUJETOS

PUNTAJES

54	39	49	22	39	39	10	12	5	61	39
55	30	10	27	20	40	22	14	14	55	58
56	28	25	19	38	35	17	31	9	56	40
57	37	27	19	33	40	29	24	16	47	34
58	20	12	27	35	40	22	37	13	54	43
59	22	21	14	45	34	19	15	9	74	46
60	15	23	11	26	61	25	15	3	61	40
61	15	21	26	21	51	32	21	10	58	38
62	29	20	19	43	37	27	23	14	68	38
63	20	22	22	35	44	21	22	4	73	36
64	25	11	35	24	41	28	39	8	43	63
65	24	24	25	41	44	20	25	6	65	50
66	21	19	24	31	43	24	27	12	64	44
67	34	19	24	35	47	19	28	14	73	48
68	33	35	23	43	50	22	27	7	55	55
69	22	49	18	35	35	21	31	9	41	44
70	33	26	20	37	33	17	20	10	46	44
71	27	18	22	48	32	30	17	25	65	45
72	30	33	26	33	30	23	24	30	57	48
73	23	32	29	37	30	26	21	11	60	49
74	26	20	29	38	44	17	30	13	57	52
75	20	28	32	28	47	17	20	4	55	50
76	36	35	10	22	51	48	16	8	73	37
77	30	24	30	23	38	26	15	4	62	41
78	20	36	28	41	27	31	16	7	65	25
79	39	16	25	33	36	43	22	19	46	46
80	36	42	19	40	39	34	22	17	56	46
81	12	34	21	37	63	14	14	6	47	73
82	32	22	16	43	26	16	10	6	35	66
83	40	28	22	29	37	24	18	8	60	50
84	22	47	24	40	46	33	25	8	50	55
85	30	24	18	28	40	29	24	12	58	41
86	42	24	21	38	41	17	14	5	74	36
87	43	19	27	41	38	33	38	24	46	53
88	31	28	18	39	48	22	14	11	52	61
89	52	28	35	33	36	32	35	23	48	43
90	47	38	31	39	32	30	21	18	31	35
91	27	28	25	33	37	22	18	12	52	34
92	22	8	19	39	50	16	18	7	59	48
93	39	20	26	40	30	16	6	6	69	38
94	23	31	16	57	27	14	27	4	52	31
95	39	27	19	42	38	17	24	10	67	40
96	29	20	16	34	44	15	9	11	60	41
97	23	21	18	15	61	17	23	3	46	62
98	26	10	30	31	36	31	15	23	62	29
99	35	23	19	47	32	24	19	6	17	47

Ejemplo del proceso estadístico:

FORMULA R Pearson

Ejem:
$$r = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{N \sum x^2 - (\sum x)^2} \sqrt{N \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

A (Preferencia por trabajos en grupo)

(x)				x ²			
32	34	30	40	1024	1156	900	1600
37	34	27	25	1369	1156	789	625
37	33	36	37	1369	1089	1296	1369
41	38	32	40	1681	1444	1024	1600
53	48	18	<u>30</u>	2809	2304	324	<u>1089</u>
38	29	31	Ex=3372	1444	841	961	Ex ² =124.739
40	32	27		1600	1024	729	
36	19	41		1296	361	1681	
37	29	39		1369	841	1521	
42	39	39		1764	1521	1521	
44	24	32		1936	576	1024	
35	39	34		1225	1521	1156	
38	34	40		2304	1156	1600	
38	32	32		1444	1029	1024	
39	54	35		1521	2916	1225	
29	53	28		841	2809	784	
38	28	45		1444	784	2025	
38	32	38		1444	1029	1444	
29	41	30		841	1081	900	
39	37	36		1521	1369	1296	
31	26	38		961	679	1444	
40	23	45		1600	529	2025	
29	48	44		841	2304	1936	
32	45	35		1024	2025	1225	
40	28	26		1600	784	679	
36	25	37		1296	625	1369	
35	54	38		1225	2916	1444	

38	27	30	1444	729	900
32	39	31	1024	1521	961
41	22	33	1081	484	1089

B (Preferencias por trabajos estables y familiares)

(y)			y^2	xy				
47	43	40	2209	1849	1600	1504	817	1400
41	38	31	1681	1444	961	1517	1102	868
35	32	38	1225	1024	1444	1295	1248	1710
38	25	34	1444	625	1156	1558	600	1292
46	34	41	2116	1156	1681	2438	1326	1230
35	25	33	1225	625	1089	1330	850	1188
29	30	36	841	900	1296	1160	960	1368
27	30	37	729	900	1369	972	1620	1665
37	27	39	1369	729	1521	1369	1431	1716
30	38	29	900	1444	841	1260	1064	1015
29	36	39	841	1296	1521	1276	1152	1014
50	35	45	2500	1225	2025	1750	1435	1665
40	33	29	1600	1089	841	1929	1221	1102
49	32	40	2401	1024	1600	1862	832	1200
50	43	33	2500	1849	1089	1950	989	1023
36	43	40	1296	1849	1600	1044	2064	1320
49	34	38	2401	1156	1444	1862	1530	1520
38	36	36	1444	1296	1296	1444	1008	900
36	45	39	1296	2025	1521	1044	1125	1443
28	20	32	784	400	1024	1092	1080	1280
23	43	<u>34</u>	529	1849	<u>1156</u>	713	1161	<u>1122</u>
30	34	Y=3467	900	1156	Y ² =124,851	1200	1326	∑ xY=122,159
53	53		2809	2809		1537	1166	
30	41		900	1681		960	1230	
26	32		679	1024		1040	864	
37	38		1369	1444		1332	1368	
37	25		1369	625		1215	800	
32	48		1024	2304		1216	864	
37	32		1369	1024		1184	962	
31	31		961	961		1271	837	

32	30	1024	900	1088	1230
45	38	2025	1444	1530	1482
39	40	1521	1600	1287	1560
39	32	1521	1024	1482	1024
36	29	1296	841	1728	986
49	32	2401	1024	1421	1280
32	39	1024	2401	1024	1568

$$r = \frac{(95)(122,159) - (3,372)(3,467)}{\sqrt{95(124739) - (3,372)^2} \sqrt{95(124,851) - (3,467)^2}}$$

$$r = \frac{11605105 - 11690724}{\sqrt{11,850,205 - 11,370,389} \sqrt{(11,860,845 - 12,020,089)}}$$

$$r = \frac{326952,84}{\sqrt{479821} \sqrt{-159244}}$$

$$r = \frac{-326952,84}{\sqrt{-76408615324}}$$

$$r = \frac{-326952,84}{1269,108,12}$$

$$r = -,257624$$

• (No correlación).

S (Desviación Stándard)

$$s = \sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{n-1}} \qquad s = \sqrt{\frac{\sum x^2 - (\sum x)^2 / n}{n-1}}$$

\bar{x} = (media)

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$$

1) la media fue sacada del puntaje en bruto

2) la media fue sacada del puntaje en percentiles

S del ejemplo anterior de la correlación

$$\sum x = 3,372$$

$$\sum x^2 = 124,739$$

$$\bar{x} = \frac{3,372}{95} = 35.49474$$

$$s = \sqrt{\frac{124,739 - (3,372)^2}{94} \cdot 195}$$

$$s = \sqrt{\frac{124,739 - 119688.25}{94}} = \underline{5050.75}$$

$$s = \sqrt{53.731382}$$

$$s = \underline{7.3301693}$$

CAPITULO V

5.1 ANALISIS DE LOS DATOS

En el análisis se utilizaron medidas de tendencia.

Central dispersión

Términos estadísticos a utilizar:

x_1 = Variable que representa los valores de la muestra de
Kuder Vocacional

x_2 = Variable que representa los valores de la muestra de
Kuder Personal

n = Tamaño de la muestra

\bar{X} = La media es la suma de los valores de una variable di
vidida por su número.

μ = Media de la población

s = La desviación estándar es la desviación de los valores
con respecto a la media

r de Pearson = Es el grado de relación entre dos variables
continuas.

RESULTADOS DE TODAS LAS CORRELACIONES

1.- RESULTADOS R DE PEARSON EN LA ESCALA DE PREFERENCIAS PERSONAL

	A	B	C	D	E
A					
B	-.257624				
C	-.0576	.023			
D	-.0284	-.0369	.13162		
E	-.1844	-.059	<u>.2184</u>	<u>-.165</u>	

2.- RESULTADOS R DE PEARSON EN LA ESCALA DE INTERESES VOCACIONALES

0	0	1	2	3	4	5	6	7	8
1	.314787								
2	.022372	.047914							
3	.311218	.04209946	.063978						
4	.032421	-.015441	-.033128	-.113821					
5	<u>.315908</u>	.0223399	-.028513	.079931	.084430				
6	.150778	.188578	.0257660	<u>.2206693</u>	.080221	.205424			
7	-.025728	.104479	.128268	.186292	.053167	<u>.477523</u>	<u>.305011</u>		
8	.0990076	.168745	-.165918	.087498	<u>.313182</u>	.101885	.143003	.069363	
9	.030729	.031163	.038674	.094841	.277607	.001329	.190400	.049868	-.198310

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

$$(1 - r^2) t^2 = r^2 (n - 2)$$

$$t^2 - r^2 t^2 = r^2 (n - 2)$$

$$t^2 = (t^2 + n - 2) r^2$$

$$\frac{t^2}{t^2 + n - 2} = r^2 = \frac{t^2}{t^2 + n - 2} \quad t_{.93} \approx 1.98 \quad n=95$$

$$0.975$$

RESULTADOS \bar{X} S KUDER VOCACIONAL

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Media de punt. Bruto	29.88	25.20	22.70	40.47	23.15	20.46	11.41	57.67	45.98	28.85
Desviación pun. Bru.	8.85	11.32	6.25	10.22	8.03	7.08	6.11	10.00	9.69	8.32

RESULTADO \bar{X} S KUDER PERSONAL

	A	B	C	D	E
Media puntaje Bruto	35.49	36.49	35.08	48.73	34.73
Desviación Pun. Bru.	7.33	7.11	8.26	7.70	8.70

PORCENTAJES EN PERCENTILES

Cada uno de los puntajes en bruto fue convertido en su percentil con la finalidad de conocer en forma objetiva cuáles escalas tanto del Kuder Vocacional y Personal se encontraban más arriba que las otras, los resultados se encuentran en el cuadro y en -- las gráficas siguientes:

Se utilizó regla de tres:

$$\begin{array}{r} 100 - 10 \\ 75 - X \end{array}$$

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
%Arriba del percentil 75	7.07	24.24	12.12	34.34	29.29	6.06	25.25	7.07	59.59	5.05
%Arriba del percentil 65	12.12	6.06	6.06	22.22	15.15	8.08	15.15	4.04	13.13	7.07
%Arriba del percentil 50	16.16	12.12	9.09	19.19	14.14	12.12	13.13	8.08	9.09	10.10
%Abajo del percentil 50	29.29	20.20	45.45	13.13	21.21	31.31	33.33	26.26	10.10	30.30
%Abajo del percentil 25	39.39	37.37	27.27	11.11	20.20	42.42	13.13	54.54	7.07	49.49

	A	B	C	D	E
% Arriba del percentil 75	7.07	16.16	41.41	17.17	38.38
% Arriba del percentil 65	7.07	15.15	23.23	12.12	12.12
% Arriba del percentil 50	39.39	20.20	5.05	10.10	14.14
% Abajo del percentil 50	35.35	30.30	17.17	35.35	19.19
% Abajo del percentil 25	21.21	14.14	9.09	21.21	12.12

Los resultados más significativos fueron obtenidos en las siguientes escalas: 8 (interés por el servicio social), 3 (interés científico), 4 (interés persuasivo) y escala 6 (interés literario), en el Kuder Vocacional.

"D" (Preferencia por Rehuir Conflictos), "C" (Preferencia por trabajo teórico) y escala "E" (Preferencia por trabajo directivo), en el Kuder Personal.

Estos resultados fueron analizados en función de los criterios diagnósticos del Kuder, así como por la correlación que existe entre ellos.

De acuerdo con este criterio los resultados son los siguientes:

Escala " 8 "

Percentil de la población total	67	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		59%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		13%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		9%

Escala " 3 "

Percentil de la población total	61	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		34%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		22%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		19%

Escala " 4 "

Percentil de la población total	56	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		29%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		15%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		14%

Escala " 6 "

Percentil de la población total	50	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		25%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		15%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		13%

Escala " D "

Percentil de la población total	47	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		17%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		12%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		10%

Escala " C "

Percentil de la población total	65	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		41%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		23%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		5%

Escala " E "

Percentil de la población total	63	
Porcentaje de alumnos con percentil mayor a 75		38%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 65		12%
Porcentaje de alumnos con percentil igual a 50		14%

De acuerdo con los resultados siguientes nuestro sistema de hipótesis de investigación queda de la siguiente manera:

- RECHAZADA Ho. : No hay correlación entre los intereses vocacionales en las escalas 3 (científico), 4 (persuasivo), 6 (literario) y 8 (servicio social), siendo superiores los resultados en estas escalas.
- ACEPTADA Ha. : Hay correlación entre los intereses vocacionales en las escalas 3 (científico), 4 (persuasivo), 6 (literario) y 8 (servicio social), siendo superiores los resultados en estas escalas.
- RECHAZADA Ho. : No hay correlación entre las preferencias personales siendo inferior su resultado en la escala "D" (rehuir conflictos).
- ACEPTADA Ha. : Hay correlación entre las preferencias personales siendo inferior su resultado en la escala "D" (rehuir conflictos).

huir conflictos).

Siendo como se puede observar rechazada la hipótesis nula.

Existiendo por lo tanto correlación entre:

E - C

5 - 0

6 - 3

8 - 4

9 - 4

7 - 5

7 - 6

Porcentajes en relación a la Orientación Vocacional de los 110
alumnos que compusieron la muestra:

Utilizándose la regla de tres:

58 - 100

52 - 100

14 - x = 24.13%

17 - x = 32.69%

110 - 100

110 - 100

52 - x = 47.27%

58 - x = 52.72%

CAPITULO VI

CONCLUSIONES GENERALES

6.1 DESCRIPCION DE LOS RESULTADOS DE KUDER VOCACIONAL Y PERSONAL

Con objeto de detectar cuáles son los intereses y preferencias personales de los alumnos de psicología, realizados con las nueve escalas de Kuder Vocacional y las cinco escalas de Kuder personal y basándose en los criterios Diagnósticos del Kuder fue que se realizó esta investigación, habiéndose obtenido los siguientes resultados a nivel de porcentajes:

- 1) En la escala de Kuder Vocacional los alumnos presentaron los resultados más elevados en las áreas 8 (interés por servicio social), 3 (interés científico), 4 (interés persuasivo) y 6 (interés literario) lo que indica:

Que los alumnos de psicología presentan un gran interés para servir a los demás, y en primer lugar, a los necesitados, a los enfermos, a los niños y a los ancianos, encontrando placer en investigar la razón de los hechos o las cosas, en descubrir sus causas y en resolver problemas de distinta índole, siendo estos dos los intereses más significativos.

Gustándoles el tratar con la gente, haciéndoles partícipes de sus puntos de vista y convenciéndoles u orientándoles acerca de algún proyecto o situación, agradándoles la lectura y encontrando placer en expresar sus ideas en forma oral o escrita.

- 2) En la escala de Kuder Personal los alumnos presentaron resultados elevados en las áreas "C" (trabajo teórico) y en la "E"

(trabajo directivo), habiendo sido en área "D" (preferencia por situaciones no conflictivas) en la que obtuvieron el resultado menor, lo que indica:

Que los alumnos de Psicología prefieren en gran medida la meditación y el intercambio de ideas con otras personas más que el manejo de las cosas materiales, agradándoles las situaciones que les permitan analizar a fondo los problemas, así como lo que piensan los demás conociendo los motivos que determinan su conducta, gustándoles imponer sus puntos de vista y ejercitar su autoridad dirigiéndoles.

Con preferencia a actuar en un ambiente en el que son capaces de enfrentarse a situaciones conflictivas, defendiendo sus ideas.

Nota: Las demás escalas quedaron por abajo de la media, en ambas escalas.

6.2 DE ACUERDO CON LA CORRELACION DE LAS ESCALAS VOCACIONAL Y PERSONAL QUE SE REALIZO EN FORMA INDEPENDIENTE, LA UNA DE LA OTRA POR MEDIO DE LA r DE PEARSON LOS RESULTADOS OBTENIDOS FUERON LOS SIGUIENTES:

6.2.1 Resultados en Kuder Preferencias Personales:

- 1) Sólo presentaron correlación el área "C" (preferencia por trabajo teórico), con el área "E" (preferencia por dirigir o dominar a los demás) lo que indica que al estudiante de psicología le agradan las situaciones que permitan analizar a fondo los problemas, conocer lo que piensan los demás y saber los motivos que determinan su conducta así como trabajar en contacto con otras personas, determinando papeles directivos que impliquen dirigir a los demás.

6.2.2 Resultados en Kuder Preferencias Vocacionales:

- 1) Se correlacionaron el interés literario con el interés científico, indicándonos que los alumnos de Psicología encuentran placer en investigar, descubrir y resolver problemas de distinta índole, gustando de leer como medio para realizar sus investigaciones.
- 2) Se correlacionaron el interés por el servicio social y el interés persuasivo, lo que indica que los alumnos de Psicología gustan de convencer a los demás, para su bien y que es de suma importancia para ellos el guiar a los demás.

6.3 RESULTADOS RELACIONADOS CON LA ORIENTACION VOCACIONAL

- 1) Sólo el 52% de los alumnos que ingresaron a la carrera de Psicología en el período 85/01 recibieron Orientación Vocacional lo que indica que el 48% restante no recibió Orientación Vocacional, lo que da como resultado que estos últimos quizá no sean personas aptas para estudiar y ejercer en un futuro dicha carrera.
- 2) Del 52% de alumnos que recibieron Orientación Vocacional antes de ingresar a la carrera, el 29% habfan ingresado al primero o segundo semestres de otras carreras muy diferentes a la de Psicología como lo son Administración, Computación, etc. Del 48% que no recibieron Orientación Vocacional antes de ingresar a Psicología el 33% estuvieron en el primero o segundo semestre de otras carreras.
Esto nos indica que aún en la actualidad en donde la Orientación Vocacional ha tomado tanta importancia, no se está con-

ciente de la tarea fundamental que desempeña y de la necesidad de servirnos de ella, esta falta de concientización puede darnos como resultado a estudiantes desubicados y malos - profesionistas de la Psicología debido a que no alcanzaron - una identificación profesional adecuada.

6.4 SUGERENCIAS PARA CONTINUAR ESTUDIOS POSTERIORES

El campo de los intereses vocacionales así como el de las preferencias personales es muy amplio, se podría decir que tan amplio y variado como los son las diversas profesiones y ocupaciones.

Es de considerar, por lo tanto, que el Psicólogo se interesa por ubicar en forma más adecuada a cada una de las personas que solicitan su ayuda para poder lograr su identidad vocacional, para que el Psicólogo pueda ayudarles en la mejor forma, es necesario que este reconozca cuál es el perfil de intereses vocacionales y preferencias personales de cada profesión en particular, para que esto se pueda alcanzar es necesario recurrir a la investigación.

Dentro de la presente investigación se determina cuáles son las preferencias personales e intereses vocacionales en los alumnos de primero a cuarto semestres de la carrera de Psicología en la Universidad Autónoma de Guadalajara, sin embargo este estudio se podría realizar en otras Universidades en las que se imparta dicha carrera, analizando así una muestra mayor cuyos resultados proporcionarían beneficios para el campo de la orientación vocacional en México.

Un estudio de este tipo se podría realizar con estudiantes de otras carreras siendo siempre la finalidad el determinar cuáles son los intereses y preferencias personales que poseen en cada una de ellas, logrando así obtener un perfil de intereses y preferencias personales que debe poseer el alumno que desee ingresar a determinada carrera.

A P E N D I C E

Dentro de esta Institución de Educación Superior, el Plan de Estudios se encuentra integrado por 48 materias que se cursan en 9 semestres, las clases se dividen en tres etapas comprendiendo las siguientes materias:

PRIMER SEMESTRE

Antropología Filosófica
Introducción a la Psicología Cient.
Lógica Simbólica y Semántica
Bases biológicas de la conducta
Teorías y Sistemas en Psicología
Matemáticas I

SEGUNDO SEMESTRE

Filosofía de la Ciencia
Matemáticas II
Sensopercepción
Motivación y emoción
Anatomía y Fisiología
del Sistema Nervioso

TERCER SEMESTRE

Psicología
Teorías de la Personalidad
Aprendizaje y Memoria
Estadística Descriptiva
Neurofisiología

CUARTO SEMESTRE

Teoría de la medida
Estadística Inferencial
Desarrollo Psicológico I
Pensamiento y Lenguaje
Psicología Fisiológica

QUINTO SEMESTRE

Psicología Clínica
Psicometría
Desarrollo Psicológico II
Psicología Experimental
Psicología Diferencial

SEXTO SEMESTRE

Evaluación de la Personalidad
Psicología del Trabajo
Análisis Experimental de la
Conducta
Psicología Social I
Psicología Educacional

AREA: PSICOLOGIA SOCIAL

- Métodos y técnicas de investigación en Psicología Social I y II
- Liderazgo
- Consejo Educacional
- Opinión Pública
- Desordenes orgánicos de la conducta, sociopática y personalidad psicopática.
- Psicología transcultural
- Reclutamiento y selección técnica del personal
- Psicología social avanzada
- Psicología social de las organizaciones

AREA: PSICOLOGIA INDUSTRIAL

- Mercadotecnia psicología y análisis de la conducta del consumidor
- Liderazgo
- Técnicas de investigación psicológica en lo industrial
- Desarrollo de supervisores y ejecutivos
- Teoría de la personalidad II
- Administración de empresas I
- Teoría de la Organización
- Desordenes orgánicas de la conducta, sociopática y personalidad psicopática
- Reclutamiento y selección técnica de personal

- Administración de Empresas II
- Administración de Personal I

AREA : PSICOLOGIA EDUCATIVA

- Técnica de evaluación en educación
- Consejo Educacional
- Tecnología de la Educación I
- Tecnología de la Educación II
- Diseño y análisis de investigación en educación
- Desordenes orgánicos de la conducta, sociopáticas y personalidad psicopática
- Teoría de la organización
- Educación Especial
- Orientación Vocacional y Escolar
- Psicología pedagógica I y II
- Teoría de la Personalidad II

AREA : PSICOLOGIA CLINICA

- Teoría general y especial de la neurosis
- Prueba de la personalidad
- Teoría y Técnica de la entrevista
- Integración de estudios psicológicos
- Teoría general y especial de la psicosis
- Psicología clínica y psicoterapia I
- Diseño y análisis de investigación en educación
- Desordenes orgánicos de la conducta, sociopatías y personalidad psicopática

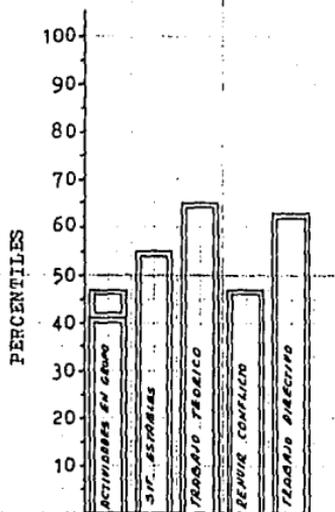
- Reclutamiento y selección técnica de personal
- Educación especial
- Psicología clínica y psicoterapia II
- Teoría de la personalidad II

Las materias comunes son en las cuatro áreas las siguientes:

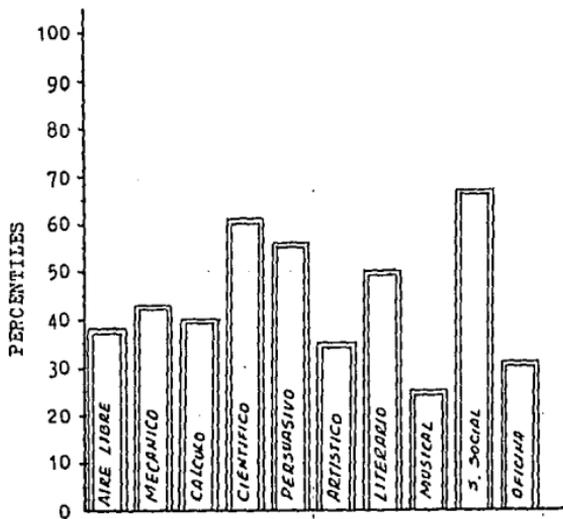
- Dinámica de Grupos
- Cambio de Actitudes
- Teoría y Técnica de la Entrevista
- Escalas Monodimensionales
- Traducción del Idioma Extranjero (inglés)

GRAFICAS DE LOS RESULTADOS

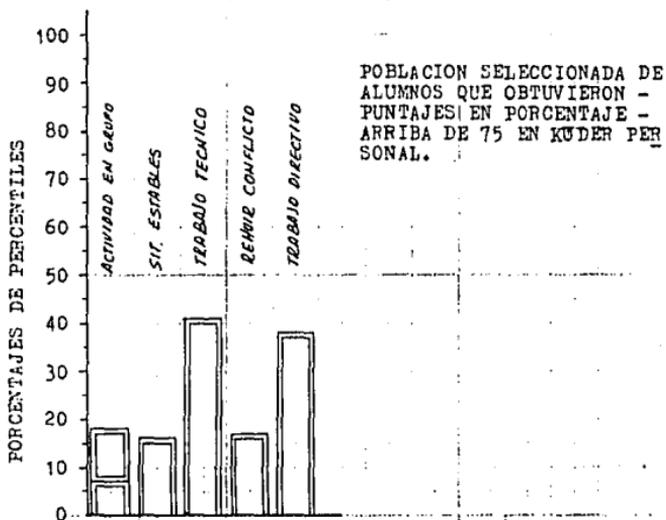
X POBLACION TOTAL



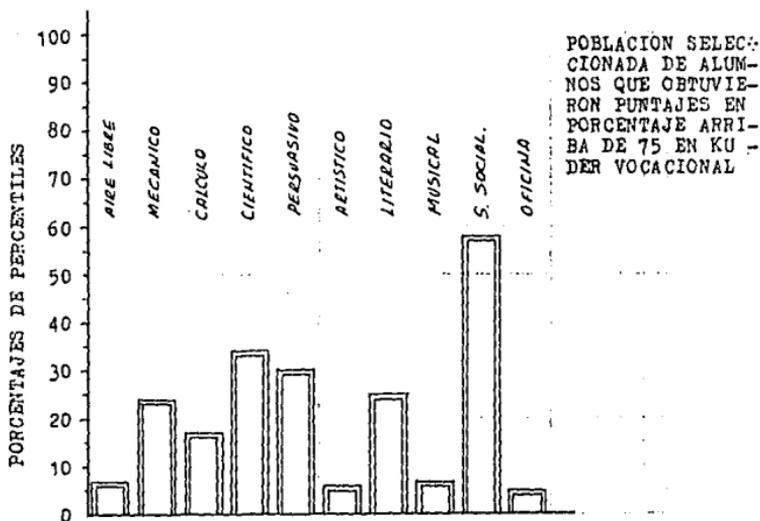
\bar{x} POBLACION TOTAL



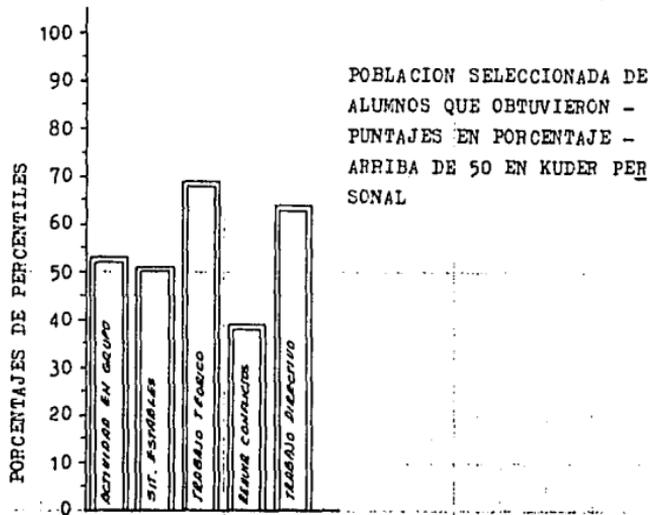
PUNTAJE EN % ARRIBA DE 75



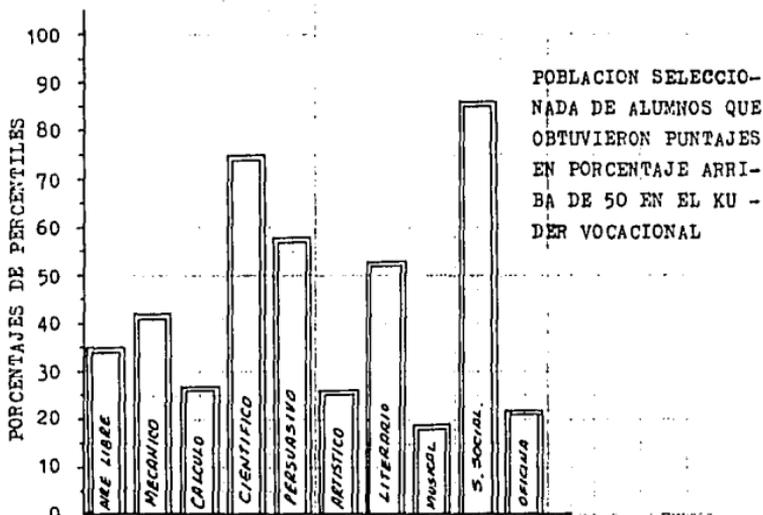
PUNTAJES EN % ARRIBA DE 75



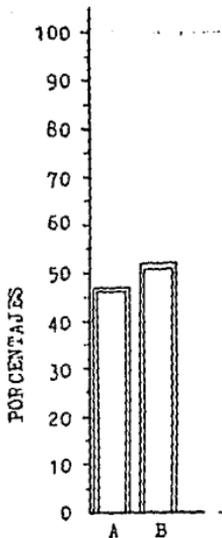
PUNTAJE EN % ARRIBA DE 50



PUNTAJES EN % ARRIBA DE 50

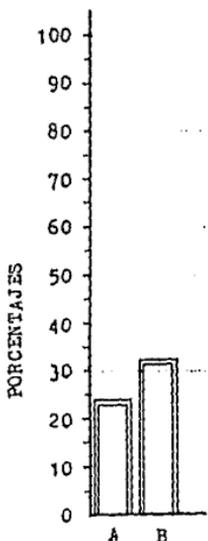


X=%



A= ALUMNOS QUE NO RECIBIERON ORIENTACION VOCACIONAL.

B= ALUMNOS QUE SI RECIBIERON ORIENTACION VOCACIONAL.



A= ALUMNOS QUE RECIBIERON ORIENTACION VOCACIONAL PERO CURSARON EL 1o. O 2o. SEMESTRE DE OTRAS CARRERAS ANTES QUE LA DE PSICOLOGIA.

B= ALUMNOS QUE NO RECIBIERON ORIENTACION VOCACIONAL Y QUE CURSARON EL 1o. O 2o. SEMESTRE DE OTRAS CARRERAS ANTES QUE LA DE PSICOLOGIA.

KUDER DE PREFERENCIA PERSONAL

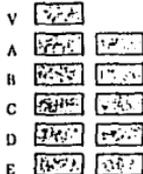
- HOJA DE APLICACION
- CUADERNILLO DE APLICACION
- HOJA DE PERFILES

Hoja de Respuestas
KUDER, ESCALA DE
PREFERENCIAS
PERSONALES

FORMA AH

G. FREDERIC KUDER
Wladimir Wayne, Ph. D.
Jul E. Otero Amador, B.S. M.A.

Puntaje Percentil



APELLIDOS Y NOMBRE

EDAD

INSTITUCIÓN

SEXO

CURSO

FECHA:

LUGAR:

Edición autorizada por **SRA** © SCIENCE RESEARCH ASSOCIATES, INC.
155 North Wacker Drive Chicago Illinois 60606

EDICIONES PEDAGOGICAS LATINO-AMERICANAS LTDA., 1981

Derechos Reservados. Prohibida la reproducción. Total o Parcial
Impreso en Barranquilla, Colombia S.A. por Edigrafica Ltda.

	+12-	+11-	+10-	+9-	+8-	+7-	+6-	+5-	+4-	+3-	+2-	+1-
A	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao
B	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo
C	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co
D	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do
E	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo
F	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo
G	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go
H	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho
J	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo
K	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko
L	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo
M	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo
N	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no
P	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po
Q	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo
R	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro
S	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so
T	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to
U	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo	uo
V	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo	vo
W	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo	wo
X	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo	xo
Y	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo	yo
Z	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo	zo
a	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao	ao
b	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo	bo
c	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co	co
d	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do	do
e	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo	eo
f	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo	fo
g	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go	go
h	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho	ho
j	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo	jo
k	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko	ko
l	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo	lo
m	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo	mo
n	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no	no
p	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po	po
q	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo	qo
r	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro	ro
s	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so	so
t	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to	to

KUDER

ESCALA DE PREFERENCIAS

PERSONAL

FORMA AH

Preparada por G. FREDERIC KUDER, Editor, Mediciones Educativas y Psicológicas,
Profesor de Psicología de la Universidad de Duke.

Traducción y Adaptación de

VLADIMIRO WOYNO, Ph. D.
Filosofía, Psicología.
Universidad de Louvain, Bélgica.

HAUL E. OROHO AMADORI, B.S., M.A.
Psicología, Educación.
Hillsdale College y Universidad de Stanford.

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 perforo 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 cuál de las tres actividades le gusta menos y perforo 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 una vez perforado el círculo correspondiente, quiere cambiar su respuesta, haga otras dos perforaciones cerca de la que desea cambiar, y perforo 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 jugar foot-ball y, en cambio, le

Published by SCIENCE RESEARCH ASSOCIATES, INC., 239 East Erie St., Chicago 11, Ill. Copyright 1948 by G. Frederic Kuder. Copyright under International Copyright Union. All rights reserved under Fourth International American Convention (1910). Copyright 1948 in Canada. Registered under Patent Nos. 1,500,777 and 2,052,369.

gustaba menos ir a pescar. Por consiguiente, perforó el círculo que está a la izquierda de la letra R y el círculo que está a la derecha de la letra Q, respectivamente. En el segundo grupo de tres actividades la misma persona indicó que le gustaba más hacer experimentos de laboratorio y menos vender pólizas de seguros. Por consiguiente, perforó el círculo a la izquierda de la letra S, y el círculo a la derecha de la letra U.

EJEMPLOS

	+	-
P. Hacer ejercicios gimnásticos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Q. Ir a pescar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
R. Jugar foot-ball	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
S. Hacer experimentos de laboratorio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
T. Confeccionar objetos de madera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U. Vender pólizas de seguros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Algunos 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 parecerá un poco difícil decidir qué actividad le gusta más, porque las tres le parecerán desagradables o igualmente atractivas. Sin embargo, es indispensable que Ud. escoja entre ellas la que le gustaría más y la que le gustaría menos.

Entre las actividades aquí presentadas, algunas son imaginarias, otras le parecerán demasiado insignificantes, otras, un tanto extravagantes. A pesar de ello usted debe elegir, pues de lo contrario sería imposible obtener los resultados exactos de esta prueba. Sobra 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 suya, carece totalmente de valor.

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.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

K U D E R
ESCALA DE PREFERENCIAS

(Mujeres)

Fecha: _____

Examinador: _____

PERCENTILES	ESCALA VOCACIONAL:									ESCALA PERSONAL:					PERCENTILES
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	A	B	C	D	
100	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
95	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
90	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
85	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
80	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
75	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
70	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
65	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
60	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
55	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
50	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
45	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
40	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
35	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
30	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
25	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
20	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
15	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
10	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
5	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
0	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21

- Aire libre
- Mañana
- Cólera
- Clientelismo
- Persuasivo
- Artístico
- Literario
- Musical
- Servicio Social
- Oficina
- Actividad en grupo
- Situaciones estables
- Trabajo Técnico
- Rebujir conflicto
- Trabajo directivo

1er. apellido _____ 2o. apellido _____ Nombre _____

Lugar de nacimiento: _____ Lugar _____ Departamento o Estado _____

Educa: _____
 Div _____ Mañ _____ Año _____ Edad cumplida _____

Ocupación: _____ Actual _____ A la cual piensa dedicarse _____

Nombre del establecimiento donde estudia o trabaja: _____

Dirección y teléfono del examinador: _____

WLADIMIRO WOYNO, Ph. D. y
 RAUL E. OSORO AMADOR, B.S. M.A.
 EDICIONES PEDAGOGICAS LATINO-AMERICANAS LTDA.

DERECHOS RESERVADOS
 Barranquilla - Colombia

KÜDER DE INTERESES VOCACIONALES

- HOJA DE APLICACION
- CUADERNILLO DE APLICACION
- HOJA DE PERFILES

Hoja de Respuestas
para
**KUDER
ESCALA**
DE PREFERENCIAS
VOCACIONAL
Forma CH
Preparado por
G. FREDERIC KUDER

Puntaje

V. _____

O. _____

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

→ 12 →	→ 11 →	→ 10 →	→ 9 →	→ 8 →	→ 7 →	→ 6 →	→ 5 →	→ 4 →	→ 3 →	→ 2 →	→ 1 →
•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo
•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee
•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee
•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee
•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee
•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee
•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee
•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee
•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee
•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee
•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee
•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee
•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee
•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee
•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee
•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee
•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee
•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee
•Uu	•Ee	•Uu	•Ee	•Uu	•Ee	•Uu	•Ee	•Uu	•Ee	•Uu	•Ee
•Vv	•Ee	•Vv	•Ee	•Vv	•Ee	•Vv	•Ee	•Vv	•Ee	•Vv	•Ee
•Ww	•Ee	•Ww	•Ee	•Ww	•Ee	•Ww	•Ee	•Ww	•Ee	•Ww	•Ee
•Xx	•Ee	•Xx	•Ee	•Xx	•Ee	•Xx	•Ee	•Xx	•Ee	•Xx	•Ee
•Yy	•Ee	•Yy	•Ee	•Yy	•Ee	•Yy	•Ee	•Yy	•Ee	•Yy	•Ee
•Zz	•Ee	•Zz	•Ee	•Zz	•Ee	•Zz	•Ee	•Zz	•Ee	•Zz	•Ee
•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo	•Aa	•Oo
•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee	•Bb	•Ee
•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee	•Cc	•Ee
•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee	•Dd	•Ee
•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee	•Ee
•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee	•Ff	•Ee
•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee	•Gg	•Ee
•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee	•Hh	•Ee
•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee	•Ii	•Ee
•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee	•Kk	•Ee
•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee	•Ll	•Ee
•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee	•Mm	•Ee
•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee	•Nn	•Ee
•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee	•Pp	•Ee
•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee	•Qq	•Ee
•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee	•Rr	•Ee
•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee	•Ss	•Ee
•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee	•Tt	•Ee

APellidos y Nombre: _____ EDAD: _____

SER: _____ OCUPACION: _____ FECHA: _____
 WASHINGTON, Pa. D. Instituto Psicológico, Univ. de Lancaster, Birpa — MAULE GORDO AMADOR,
 B. S., M. A., Psicología, Educación, Millerside College y Univ. de Stanford, E. U.
 Edición autorizada por **SRA** SCIENCE RESEARCH ASSOCIATES, INC.
 155 North Western Drive Chicago Illinois 60652
 G. Frederic Kuder. Copyright in Canada. Registro Ministerio de Gobierno, Colombia, Octubre 1962.

EDICIONES PEDAGOGICAS LATINO-AMERICANAS LTDA.
1977

KUDER
ESCALA DE PREFERENCIAS
VOCACIONAL

FORMA CH

Preparada por G. FREDERIC KUDER, Editor, Mediciones Educativas y Psicológicas.
Profesor de Psicología de la Universidad de Duke.

Traducción y Adaptación de	
WLADIMIRO WOYNO, Ph. D.	RAUL E. OSORO AMADOR, B.S., M.A.
Filosofía, Psicología. Universidad de Louvain, Bélgica.	Psicología, Educación Hillsdale College y Universidad de Stanford.

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 cuál de las tres le gusta más y perforo 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 cuál de las tres actividades le gusta menos y perforo 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 una vez perforado el círculo correspondiente, quiere cambiar su respuesta, haga otras dos perforaciones, cerca de la que desea cambiar, y perforo 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

Edición autorizada por SCIENCE RESEARCH ASSOCIATES, INC., 259 EAST ERIE STREET, CHICAGO 11, ILL. Copyright 1948, by G. Frederic Kuder. Copyright under International Copyright Union. All rights reserved under Fourth International American Convention (1910). Copyright 1948 in Canada.

DERECHOS RESERVADOS

gustaba menos hojear libros y revistas en una librería. Por consiguiente, perforó 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, perforó 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



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.

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.

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.

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.

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

- | <u>AUTOR</u> | <u>NOMBRE</u> |
|--|---|
| (1) CATALINA HARRSCH | "El Psicólogo ¿qué hace?
México 1983, Editorial
Alambra Mexicana |
| (2) TEODORO D. SORIA | Psicología
México 1983, Ed. Esfinge, S.A. |
| (3) MOURET POB, RAMON EDUARDO | Psicología Estudio y Enseñanza
México |
| (4) JOHN I. HOLLAND | La Elección Vocacional
México 1980, Ed. Trillas |
| (5) CARHTON E. BECK | La Orientación Vocacional
(Sus fundamentos filosóficos)
México, 1979, Ed. El Ateneo |
| (6) JOHN I. HOLLAND | Técnica de la Elección Vocacio
nal
México 1983, Ed. Trillas |
| (7) DAVID CASARES ARRANGOIZ
ALFONSO SILICEO AGUILAR | Planeación de Vida y Carrera
México 1983, Ed. Limusa |
| (8) LEONA E. TYLER | La Función del Orientador
México 1984, Ed. Trillas |
| (9) ROGER H. GARRISON | Orientación Universitaria
México Ed. Pax |
| (10) WILLIAM J. STEVENSON | Conceptos y Aplicaciones de -
Estadística
Editorial Haria |
| (11) DICCIONARIO DE PSICOLOGIA | |