

1g^o
22

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COLEGIO DE PEDAGOGIA

"INVESTIGACION TEORICA ACERCA DE LA NATURALEZA
METODOS E INSTRUMENTOS DE MEDICION DE LOS IN-
TERESES".



T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN PEDAGOGIA
P R E S E N T A :

Raquel Ramírez Martínez.

VoBo
Vo. Bo.
[Handwritten signatures]

Noviembre, 1981.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Para mi Mamá, Tía Rosa y Abuelita
que con su gran cariño y paciencia
me han educado, dándome lo mejor -
de su existencia.

A mi hermanas y compañeras de trabajo
por su apoyo. Y a todos aquéllos que
de alguna forma han contribuido a mi
formación personal.

A mi Tío Juan y hermano Carlos a
quienes deseo que al igual que yo
logren muchas satisfacciones.

Mi agradecimiento a los Profesores: Carlos Peniche
Lara, Asesor de Tesina y Ma. de Jesus Pérez, quie-
nes con su colaboración orientaron con su consejo
profesional este estudio. Y también con profundo -
cariño para todos mis Maestros del Colegio de Peda-
gogía.

A Manuel porque hemos compartido
juntos tristezas y alegrías.

I N D I C E

JUSTIFICACION	5
INTRODUCCION	6
1. ANTECEDENTES	8
1.1 <u>Los Iniciadores</u>	9
1.2 <u>Definiciones acerca de los intereses</u>	12
2. LOS METODOS DE MEDIDA DE LOS INTERESES	17
2.1 <u>Intereses Explícitos</u>	17
2.2 <u>Intereses Manifiestos</u>	20
2.3 <u>Intereses revelados por medio de tests</u>	23
2.4 <u>Intereses Inventariados</u>	26
2.5 <u>Comparación de los cuatro tipos de métodos que se han utilizado para el estudio de los intereses</u>	30
3. RELACION ENTRE INTERESES Y APTITUDES	32
3.1 <u>Correlación entre el test de Kuder y subtests del D.A. T</u>	33
3.2 <u>Correlación entre el test de Strong y la Inteligencia</u>	36
4. RELACIONES ENTRE INTERESES Y RASGOS DE PERSONALIDAD	40
4.1 <u>Estudios y resultados efectuados por Carnes y Otros</u> ..	43
4.2 <u>Estudios y resultados efectuados por Bordin, Segal y - Otros</u>	45
5. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DE LOS INTERESES INVENTARIADOS ...	47
5.1 <u>Estabilidad de los intereses</u>	47
5.2 <u>Estudios realizados por Berdie y Otros</u>	49
6. FRECUENCIA DE LOS INTERESES	51
6.1 <u>Estudios efectuados por Darley y Hagenah</u>	51
6.2 <u>Resultados derivados del estudio en la Universidad de Minnesota</u>	52
7. LOS INTERESES, LA FAMILIA, LA ESCUELA Y LA ORIENTACION PRO- FESIONAL	55
7.1 <u>La Familia</u>	55
7.2 <u>La Escuela</u>	56
7.3 <u>Los intereses en la selección y promoción profesiona- les</u>	59
8. CONCLUSIONES	61
RELACION DE NOTAS BIBLIOGRAFICAS	68
BIBLIOGRAFIA	72

JUSTIFICACION

El trabajo de orientación educativa y vocacional, que debe desarrollarse en el ciclo de la enseñanza media de nuestro sistema educativo, requiere básicamente la utilización de instrumentos que permitan cuantificar el rendimiento, desarrollo o manifestación de los diversos rasgos intelectuales y de personalidad que hacen posible el diagnóstico y pronóstico diferenciales.

La elección de instrumentos adecuados a lo que interese medir, es indudablemente el punto de partida; pero la elaboración estadística que converge para fijar los niveles diferenciales de acuerdo con la distribución típica de los datos obtenidos, así como los análisis necesarios para fijar la confiabilidad y validez de dichos instrumentos son el trabajo fundamental e indispensable para garantizar la utilidad de su adopción.

Ante la imposibilidad de que los educadores y los orientadores que laboran en los distintos niveles educativos, cuenten con el tiempo necesario para este tipo de investigaciones, por las múltiples tareas específicas que deben desarrollar en sus escuelas, esta recopilación de datos y estudios referidos a los intereses, podría colaborar en tal sentido al ejercicio de las actividades de orientación en nuestro medio.

Por otra parte, la escasez de datos al respecto del tema que ~~selección~~, hace necesario que se tome en consideración que el campo de los intereses, debe seguir siendo objeto de estudio, tanto de los pedagogos como de los psicólogos, debido a la importancia que éstos representan en la formación del individuo.

Los trabajos realizados por diversos autores que han dedicado parte de su tiempo a la investigación de este tema, pueden sugerir algunas hipótesis para la realización de investigaciones futuras o bien dichos trabajos podrían interesar a quienes de alguna manera desean utilizar esta información para complementar y concluir estudios que se han dejado interrumpidos.

Los datos derivados de algunas investigaciones han apoyado la creación de nuevos estudios tendientes a lograr un análisis más profundo acerca de este y otros temas, con la esperanza de contribuir en la formulación de nuevas alternativas, y de políticas educativas más consistentes, así como también en los esfuerzos realizados por quienes están preocupados por resolver algunos de los problemas que afectan al estudiante.

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

Cuando se habla de los intereses, hay investigadores que opinan que este tema ya es muy trillado y del que se ha dicho todo lo que pueda decirse, sin embargo, todavía existen autores e investigadores que persisten en la idea de que este tema es digno de meditación y estudio.

Así entonces en materia de educación, tenemos la teoría del interés y resulta importante considerarla con el fin de observar los resultados a que nos conduce seguir esta teoría. Si alguien dijese que es sabido - que toda persona aprende más fácil y rápidamente aquéllas cosas por las que se interesa, pocos profesores podrían estar en desacuerdo.

Por ejemplo, John Dewey en su estudio "El interés y el esfuerzo" pensó que el interés merecía una definición y muchos psicólogos y educadores han tratado el tema en sus estudios e investigaciones, derivandose de estas las siguientes hipótesis o proposiciones:

- Un alumno aprenderá más eficientemente aquéllo en que más se interese.
- Un alumno que esta interesado en sus estudios, es probable que no se convierta en un problema disciplinario dentro del aula.
- Los intereses del individuo cambian de tiempo en tiempo, debido a que éstos no son estables, a menos que en el medio ambiente se den las condiciones necesarias para mantenerlos y cultivarlos.
- Los intereses de los adolescentes son diversos, pero en terminos de hechos o acciones se van reduciendo considerablemente.

Se podrían seguir enumerando más proposiciones, pero con las que describo son suficientes para que tanto los educadores como los padres reconozcan la importancia que tienen los intereses en la formación del individuo, así como los gustos, actitudes y aspiraciones de los adolescentes, - ya que parece importante atender a la educación de éstos, a las diferencias individuales de los educandos tanto cuantitativa como cualitativamente.

Respecto a las diferencias de tipo cuantitativo, siguen siendo atendidas y estudiadas en diferentes países por psicólogos y pedagogos a través del campo de la medición y construcción de instrumentos tales como; - cuestionarios, inventarios, escalas de actitudes, tests proyectivos, registros observacionales, etc.

Las diferencias de tipo cualitativo empiezan a ser atendidas por los teóricos de la educación y los constructores de planes y programas de estudio a fin de que puedan elaborar programas que respondan a las necesidades, condiciones, aptitudes, posibilidades, capacidades, habilidades e intereses de la población que demanda educación, respetando dichas diferencias individuales, debido a que éstas denotan el reconocimiento de una problemática que ha de tender hacia la organización y planeación de un sistema educativo que responda a los requerimientos de cada ciclo escolar y etapas del individuo, con el fin de que permitan al educando hacer una elección consciente y personal de sus estudios y también para que pueda sentirse capaz de tomar decisiones más definidas, sin que intervenga el criterio y opinión de terceras personas.

Es por ello que el presente estudio está encaminado a estudiar algunos aspectos relacionados con el ámbito de los intereses, su naturaleza y las investigaciones que se han efectuado para medirlos, así como los resultados que se han obtenido en la aplicación de este tipo de instrumentos en el campo de la educación y la orientación vocacional.

Dicho estudio está dividido en dos partes, la primera se refiere a los aspectos teóricos mencionados anteriormente y la segunda a la descripción y aplicación de un inventario de intereses para la enseñanza media diversificada, aplicado a una población de estudiantes de tercer grado de enseñanza secundaria y que fue utilizado para determinar hasta que punto se parecen sus intereses o corresponden sus puntuaciones en el inventario de intereses a la ubicación de la escuela en que se encuentran: secundarias técnicas, comerciales, agropecuarias, pesqueras y generales.

Elaborándose también la validez de contenido de cada uno de los reactivos que integran el instrumento y se efectuó una relación de las profesiones derivadas de las cinco áreas de interés que explora el cuestionario, en esa segunda parte se encuentra con más detalle los resultados que se obtuvieron de la aplicación efectuada de dicho instrumento. †

Consultar Tesina: "Estudio Experimental del C.I.V. de Barranquilla en escuelas secundarias mexicanas". Bouchot Hernández, E. Lorena. Noviembre 1981.

1. ANTECEDENTES

En una reunión de la Sociedad Francesa de Psicología, se señaló que en Francia, por ejemplo, los tratados de psicología, dedican el 0.1% de sus páginas a los métodos psicométricos utilizados para el estudio de los intereses y que por el contrario, los tratados de psicología de origen norteamericano les dedican un 7%, es decir 70 veces más. Esto parecería sorprendente, visto el avance del método de los tests, de la psicología aplicada a la educación, a la orientación escolar y profesional.

Ciertamente la psicología de los intereses ha recibido atención en Francia, Suiza y Bélgica, esto se observa desde las obras de Rousseau y después en las de F. Baumgarten, Claparède y Laugier-Weinberg, se lo advierte también por la importancia que se ha otorgado a este tema en las revistas de educación y psicología. Pero esto fué sólo un chispazo, no queda de ello más que algunas investigaciones a menudo interrumpidas y dejadas de lado por los psicólogos. Ello se debe al convencimiento de que tal o cual factor no basta, es necesario también disponer de métodos, de instrumentos, de continuidad en los estudios que se emprenden y tener seguridad sobre lo que es posible esperar y lo que no lo es. (1)

Es menester, no solamente una teoría, sino también una tecnología, no sólo una psicología, sino una psicometría objetiva, para que la orientación vocacional y la educación puedan utilizar técnicas fundadas sobre el estudio científico de los intereses. Ahora bien, los pocos esfuerzos realizados en países de lengua castellana para elaborar los métodos psicométricos necesarios, se han limitado a menudo a traducciones de inventarios extranjeros, sin que se hayan hecho las investigaciones de base y aun sin que fueran conocidas las investigaciones que se han o se están realizando en otros países. Lo que significa que el planteamiento de las siguientes interrogantes sigue siendo motivo de estudio de los investigadores dedicados a la búsqueda de medios para evaluar los intereses.

I N T E R R O G A N T E S

¿Que son los intereses?

¿Cuál es su etiología?

¿ Son un aspecto de las aptitudes?

¿ Son un aspecto de la personalidad?

¿ Son un efecto de la experiencia o por el contrario orientan las experiencias particulares de cada uno?

- ¿ Es imprescindible que el interés acompañe nuestras actividades para que obtengamos de ellas alguna satisfacción?
- ¿ En que medida influyen los intereses en la elección de un oficio o de una profesión?
- ¿ Cómo se puede reconocer y apreciar en su justo valor los intereses que una persona expresa o manifiesta?
- ¿ Para completar la exploración de los intereses reales, no sería necesario buscar otros indicios evidenciados a través de ocupaciones diarias o en actividades de esparcimiento?
- ¿ Es suficiente la apreciación personal de los intereses?

Todas estas preguntas, entre otras, cuya importancia para el psicólogo y el pedagogo se aprecian, han llevado a intentar reunir y confrontar lo que se ha escrito sobre los intereses y en particular, los resultados de los estudios tendientes a determinar científicamente el aporte de este proceso psicológico para el cual se vislumbra preponderante en el futuro de la educación y de la orientación vocacional.

1.1 Los Iniciadores.

Los primeros que se ocuparon del problema fueron filósofos y pedagogos; Locke en Inglaterra y Rousseau en Suiza y Francia, confiando en el individuo, predicaban la importancia que tienen los intereses en la formación del individuo. Ambos autores subrayaban la importancia de los intereses en la educación; "las relaciones de causa y efecto cuya conexión no apreciamos, los bienes y las palabras de los cuales no tenemos idea, las necesidades que jamás hemos sentido no existen para nosotros, es imposible que nos intereseamos por algo que se relacione con ellos". (2)

Los filósofos y pedagogos siguieron pronto a Rousseau, entre los cuales figuran Herbart en Alemania y Dewey en Estados Unidos, se cuentan entre los más distinguidos de los que durante el siglo XIX y a comienzos del XX, se inspiraron en las ideas de Rousseau.

Dewey, insistió sobre la importancia del interés para suscitar y sostener el esfuerzo que se exige a los jóvenes durante su formación. En los países de habla francesa, Claparède, introdujo en la pedagogía la utilización de las tendencias que según él, se manifiestan a través de los intereses, como lo formula en su ley del interés momentáneo: "en cada instante un organismo actúa según la línea de su mayor interés". (3)

Dice también "el interés es el síntoma de una necesidad, es un impulso que tiende a satisfacerse. El interés biológico es estable, pero los objetos y los actos que suscitan el interés del niño varían a medida que éste se desarrolla". Para este autor como para Dewey, el interés es una necesidad mental que origina una actividad destinada a satisfacerla.

Pero el estudio de los intereses, no resultó ser propiedad exclusiva de los pedagogos y psicólogos, pues aproximadamente en la misma época se reparó en la relación que parece existir entre los intereses de una persona y su actividad profesional. Esto se derivó de los estudios realizados por Franziska Baumgarten presentados en la Tercera Conferencia Internacional de Psicología aplicada a la orientación profesional.

Otros dos psicólogos y pedagogos de origen alemán: Meili y C. Bühler, citan que el estudio e investigaciones de los intereses han presentado siempre uno de los problemas más difíciles de abordar, opinan que es un fenómeno hasta ahora indefinido y complejo, del cual resulta captar la formación y el desarrollo de los intereses, en razón misma de su complejidad, para estos autores "el interés es únicamente una palabra que designa no sólo un conjunto de los diversos actos en los que éste se manifiesta, sino además una complicada estructura de intenciones". (4)

Estas afirmaciones atestiguan la existencia de un problema agudo, aunque ellas no aporten un esclarecimiento sobre la naturaleza y origen de los intereses.

También Fryer y Strong en sus estudios dedicaron gran importancia a la búsqueda de medios para evaluar los intereses, deseosos de comprender su papel dentro del campo educativo y de la orientación vocacional.

Otra evidencia de la importancia del problema de los intereses se encuentra en las investigaciones realizadas por los consejeros de orientación profesional, quienes tampoco precisan en forma clara lo que han entendido por interés. Han estudiado las elecciones profesionales de los adolescentes con la esperanza de comprender las modalidades de la relación entre los intereses y la elección de un oficio.

Con esta perspectiva se han hecho numerosas encuestas sobre los gustos profesionales de los niños y los adolescentes. "En ellas el término interés es utilizado en sentido restringido, acompañado del adjetivo (profesional). El interés profesional significa los oficios o profesiones deseados a diferentes edades o simultáneamente por oposición al oficio elegido, cuando es menester tomar una decisión". (5)

De estos estudios, se derivó que la elección de un oficio es una sí tesis compleja que hace intervenir numerosos elementos aparte de los inte reses y que el estudio de las elecciones profesionales apenas podía acla rar en algo la relación entre intereses y elección profesional.

Por otra parte como los estudios precedentes no habían logrado descu brir la permanencia de una tendencia o una necesidad bajo la diversidad - de intereses expresados durante el desarrollo del individuo, decidieron - investigar la permanencia o la continuidad en los "motivos", en las explica ciones y en las respuestas a los "por que" el adolescente daría con res- pecto a esos intereses.

Entre estos estudios se encuentran los de Romier y de C. Guggenheim, quienes considerando que la elección de un oficio es el resultado de una decisión que interviene para resolver un conflicto de motivaciones, Romier interrogó a 660 jóvenes de 12 a 17 años que al terminar sus estudios prima rios se presentaron al Centro de Orientación Profesional de Saint-Etienne, y se les interrogó no sólo sobre los motivos de la elección del oficio que manifestaban preferir en ocasión de ese examen de orientación, sino también sobre el oficio que consideraban como ideal y los "motivos" de la elección que ellos harían si pudieran seguir sus gustos o sus intereses. A diferen- cia de Pieron y aunque no ve grandes diferencias entre gustos e intereses, Romier atribuye más estabilidad a los gustos que a los intereses profesio- nales.

Los resultados de esta encuesta llevaron a Romier a las comprobaciones siguientes:

- a) Los adolescentes de ambos sexos que fueron interrogados encontraban dificultad para expresarse sobre los motivos de su elección y para perfeccionar la expresión: "esto me gusta" o "esto no me gusta".
- b) Los varones en general lograban mejor que las chicas justificar la elección de su oficio ideal. Aquéllos daban motivos en mayor número de éstas". (6)

Romier ve en esto el aspecto capital del problema de los gustos y de - los intereses profesionales en relación con la elección de un oficio y expre só su esperanza de que algún día se puedan considerar estas motivaciones per sonales en el cuadro general de una teoría de la motivación en el hombre. Es ta encuesta también llevó al autor a destacar que los varones manifiestan - más a menudo su oposición al oficio del padre, que las niñas su oposición al oficio de la madre. También comprueba la influencia del conocimiento del ofi cio sobre la expresión de la elección de dicho oficio y la estabilidad de - los gustos y los intereses expresados cuando están en armonía con las aptitu des del individuo, pero esta estabilidad desgraciadamente no ha sido contro-

lada más allá de tres meses.

Por otra parte C. Guggenheim ha evidenciado las dificultades que surgen del estudio de los gustos y de los intereses a través de la expresión de una elección profesional, a propósito de una encuesta realizada con muchachos y niñas que realizaban un aprendizaje: "El gusto profesional que se expresa por la designación de un oficio, es una elección compleja, determinada por numerosos factores entre ellos: la conciencia de una aptitud la esperanza del éxito y también el deseo de ejercer una actividad que tenga gran valor y prestigio a los ojos del individuo y la aspiración de tener cierto lugar en su grupo social, un nivel en una jerarquía y un medio de poner en práctica las aptitudes virtuales y por lo tanto de consagrar el valor social de las cualidades individuales" (7)

Para C. Guggenheim, el interés desempeña un papel selectivo frente a las aptitudes en la elección de un oficio y el gusto profesional sería la resultante de circunstancias exteriores y de características individuales.

Habría sin embargo, inclinaciones fundamentales para un tipo de material y procedimientos de trabajo, estos gustos serían independientes del medio familiar y tendrían para el individuo un valor subjetivo. Si bien no se pueden menospreciar sus estudios que ponen de relieve ciertos factores determinantes de la elección profesional expresada, los resultados obtenidos no permiten hacer un pronóstico de orientación profesional, ni describir el desarrollo de los intereses, puesto que ni las distintas definiciones de éstos, ni los datos recopilados en las encuestas hechas sobre los intereses y las elecciones profesionales de los adolescentes parecen dar la solución al problema de los intereses.

En el siguiente punto describiré algunas de las definiciones que se han elaborado respecto a los intereses, desde los autores clásicos hasta los más contemporáneos.

1.2 Definiciones acerca de los intereses.

Littré en su "Petit dictionnaire" da ejemplos de 25 usos diferentes de la palabra interés, tales como: préstamo a interés, el beneficio que se obtiene del dinero prestado o debido, etc., es la primera ejemplificación y la vigésimoquinta, la más próxima al sentido con el cual esta palabra es generalmente utilizada por los psicólogos: "una historia llena de interés". En este último ejemplo, el interés es "la cualidad de ciertas cosas que las hace propias para continuar la atención, para llegar al espíritu".

En este mismo sentido la palabra interés lo encuentre escrito en el Vocabulaire de la Philosophie de Lalande (1947) "carácter de lo que provoca en un espíritu determinado un estado de actividad mental fácil y agradable, una atención espontánea". Pero a este sentido Lalande lo hace preceder de otro objetivo "lo que realmente importa a un individuo, lo que es ventajoso, lo sepa él o no".

Según la tradición de Ribot que hacia el interés el motor principal de la atención y lo reducía a la tendencia, el interés de acuerdo con el Vocabulaire de la Psychologie de Pieron (1957) "es una correspondencia entre ciertos objetos y las tendencias propias de un sujeto interesado por esos objetos que, por esa causa, atraen su atención y orientan sus actividades".

Meuleman-Traversin (1959) en su estudio "Valeur et place de l'intérêt professionnel dans la psychologie appliquée", cita dos definiciones complementarias de este término: "la primera se refiere a que el interés es un centro ideal donde convergen las tendencias múltiples y la segunda en donde el interés es un deseo, un tema de investigación, una idea, una fuerza, es decir una tendencia sui generis que se concreta primero como idea de un fin a lograr y también como una energía afectiva que le es propia".

Fryer ha tratado de desenmarañar la cuestión definiendo los intereses según los objetos y las actividades que los recuerdan, éstos son:

- a) sentimientos agradables o desagradables asociados a objetos y actividades (él los llama subjetivos).
- b) son reacciones positivas o negativas que se manifiestan para la atención y por el comportamiento (llamados intereses objetivos). El interés según él es un comportamiento de aceptación o rechazo.

Strong, el primer psicólogo que elaboró una medida de los intereses para intentar estudiarlos de una manera científica adopto la definición de Fryer, Strong cita el interés como una tendencia a ocuparse de ciertos objetos, a amar ciertas actividades, es una definición que esta de acuerdo con la de Pierón: "el interés es una tendencia a prestar atención a ciertos objetos y a orientarse hacia ciertas actividades". (8)

La concepción de Decroly relaciona psicológicamente el interés con la curiosidad y ésta con la necesidad. "La curiosidad es un hecho de puesta en tensión de los órganos sensorio-motores y mentales en general con objeto de satisfacer la necesidad en el plazo mínimo. Cada instinto, cada necesidad tendrá pues su manera propia de manifestarse y sólo el fenómeno aparente común de atención activa que se observa en cada actitud de curiosidad podrá ser designado con este término". (9)

En suma para Decroly "la curiosidad y el interés son dos aspectos de un mismo fenómeno o sea el signo común general que testimonia la existencia de una necesidad instintiva o adquirida o de un sentimiento, necesidad inferior primaria (individual, específica, social) o secundaria". (10)

La concepción de Claparède hace depender también el interés de la necesidad, pero específica de la necesidad física o intelectual. "El término interés expresa una relación adecuada, una relación de conveniencia entre el sujeto y el objeto. Un objeto no es nunca interesante por sí mismo; su interés depende de la disposición psicológica del sujeto que lo considera. El objeto no interesa, en efecto más que cuando el sujeto se halla dispuesto a ser interesado por él y por otra parte, el sujeto no siente en presencia de un objeto más que si este objeto le importa". (11)

Adolfo Ferrière, trata el problema del interés bajo el epígrafe general de el interés y el esfuerzo, dice este autor: "el instinto suscita el interés, el interés suscita la atención, la atención se dirige hacia el hecho nuevo. El yo es, en su origen, un complejo de instintos, que mal coordinados en un principio, se unen poco a poco, se ponen en pugna o se adaptan entre sí. El agente de esta coordinación es el pensamiento proyectado hacia el porvenir. Esta proyección del pensamiento reflexivo es propiamente lo que se llama interés." (12)

Herbart define el concepto de interés, psicológica y pedagógicamente, de un modo quizá discutible, pero con bastante claridad y crea la idea de multiplicidad del interés, cuya significación no se ha apreciado. Dice "el interés se opone a la indiferencia; también se opone al deseo y al mero agrado, el interés es una "actividad espontánea", de carácter intelectual, - pues Herbart lo enlaza con la apercepción y la atención, siendo desde este punto de vista el punto de partida de un proceso psicológico concomitante con los grados formales y definido en el curso de su desarrollo por cuatro

conceptos: atención, espera, demanda y acción". (13)

Para William James, las situaciones interesantes por sí mismas se relacionan inmediatamente con los instintos; pero no son las únicas pedagógicamente válidas, antes bien hay situaciones que no despiertan ningún instinto especial que no tienen ningún interés por sí mismas y que sin embargo hay que afrontarlas y desarrollarlas. Para este caso existe principalmente la educación. La misión del educador es revestir de interés las cosas que carecen de él, misión difícil por cuanto los intereses del niño están bajo el dominio de la sensación y su desenvolvimiento es constantemente perturbado por la presencia de nuevos objetos en la conciencia de nuevas impresiones que desvían o debilitan la atención. (14)

Definición del interés como hecho psíquico.-"El interés es un hecho de relación de sujeto a objeto, de duración variable, aunque nunca instantáneo, que se caracteriza esencialmente por la implicación en su desarrollo de la total actividad espiritual del sujeto." (15)

Para Thorndike, los individuos llevan a efecto toda una variedad de elecciones en lo que respecta a las actividades a las que se entregan. Nuestras preferencias por unas, aversiones por otras. La apreciación de estas tendencias a buscar o evitar determinadas actividades constituye el dominio de la medición de los intereses. Así entonces los intereses dice este autor son las tendencias a buscar ciertas actividades y a participar en ellas.

Otra definición expresada por este autor acerca de los intereses, se refiere a las tendencias a preferir o practicar determinado tipo de actividad, los intereses finalmente son actividades que se buscan o se procuran eludir. (16)

Las definiciones encontradas en el diccionario de psicología referidas a los intereses, encontramos que "el interés es el sentimiento que acompaña la atención especial hacia algún contenido." (17)

La definición que trate de elaborar, basandome en las anteriores es la siguiente: el interés es un hecho netamente psicológico que consiste en un atractivo experimentado por el sujeto hacia algo y en virtud del cual una actividad que revela agrado, gusto, preferencia hacia aquello que lo provoca, es decir, el interés equivale a un dejarse llevar por un contenido interesante. Luego entonces los intereses pueden manifestarse - en diferentes formas:

- Inmediatos: que al satisfacerse cumplen su objetivo.
- Mediatos: que van a una satisfacción posterior o a distancia.
- Actuales: si su satisfacción es presente.
- Futuros: si la misma satisfacción se proyecta con posteridad.
- Intrinsicos: quedándose en las cosas despiertan la atracción del individuo.
- Disposicionales: cuando al realizar alguna actividad les provoca - cierto agrado.
- Múltiples: cuando una persona es atraída simultáneamente por varias cosas.

En fin el interés actúa como un poderoso estímulo tanto en el aprendizaje como en el ejercicio de toda actividad humana, pues son las determinantes de la dirección del esfuerzo y la actividad.

Como comentario a estas definiciones, puede observarse que el desarrollo de los métodos psicométricos ha obligado a los psicólogos a definir los intereses de manera más correcta. Las definiciones operacionales que han sido elaboradas permiten hacer observaciones precisas y criticables. Para medir es necesario definir y midiendo se acentúan los detalles de la definición.

Así, entonces la definición del interés puede estar fundada sobre la - base o manera en que se lo evalúa, el interés es así lo que se observa cuando se hace tal o cual clase de observación. El método de registro observa- cional que ha proporcionado los datos más prácticos y confiables en el sen- tido del término, es el método del inventario. Es éste el método que se ha utilizado en la mayor parte de las investigaciones fructíferas sobre los intereses, después de haber sido adoptado desde hace unos años por los psicó- logos estadounidenses interesados en la psicología del trabajo y en la orientación profesional y escolar. A este y otros métodos me referiré en el desa- rrollo del siguiente capítulo.

2. LOS METODOS DE MEDIDA DE LOS INTERESES.

Super y Crites (18) distinguen cuatro interpretaciones principales del término "interés" asociadas con cuatro métodos de obtención de datos relativos a los intereses de los alumnos.

2.1 Intereses Explícitos.

Son la manifestación verbal de interés hacia una actividad u ocupación determinadas. El alumno se limita a expresar una preferencia o manifiesta su desinterés, con respecto a una actividad o vocación. La importancia de estas expresiones de interés varía según la madurez y experiencia del individuo. En algunos casos, los intereses explícitos representan caprichos temporales.

Las expresiones de interés tienen poca estabilidad en la infancia y en la adolescencia, salvo algunas excepciones sorprendentes. Tal es la conclusión de Fryer (1931) en su síntesis de investigaciones, la primera que se haya realizado sobre este tema. Tales son también las conclusiones de Carter (1944) de Berdie y Super (1949) y Piérón (1954). ¿Cuáles son los hechos invocados en apoyo de esta afirmación? (19)

Lehman y Witty (1929) obtuvieron, con algunos meses de intervalo dos series de respuestas a un cuestionario de intereses. Se trataba de indicar un interés positivo o negativo (un interés o una falta de éste) para cada ítem de una lista de actividades y de profesiones. En las dos oportunidades las respuestas fueron obtenidas con los mismos sujetos, cuya edad oscilaba entre los 8 y 18 años. Los autores encontraron numerosos e importantes cambios en las respuestas de estos sujetos y sacaron en conclusión que las expresiones de interés no son suficientemente estables como para permitir un pronóstico. (20)

Sisson (1938) estudio las expresiones de interés profesionales de grupos de estudiantes, reunió las declaraciones de los estudiantes de primer grado de una universidad estadounidense sobre su profesión preferida (estas declaraciones son expresiones de interés profesional) después siguió a estos estudiantes durante sus estudios y luego en su vida profesional. Verificó que solamente el 38% de los estudiantes se había dedicado a la profesión que contaba con su preferencia en el mo-

mento de su ingreso a la universidad. La elección profesional del 40% de los estudiantes había cambiado en el transcurso de sus estudios y sólo un 53% había seguido la profesión por la cual había señalado interés durante el último año de estudios.

Posteriormente Schmidt y Róthney (1955) hicieron un cuidadoso estudio longitudinal, realizaron entrevistas para orientación profesional con 347 estudiantes de alrededor de 15 años de edad, que cursaban el primer grado en cuatro "high schools", representativas del estado de Wisconsin, estas entrevistas se repitieron al final de cada año escolar y finalmente seis meses después de la terminación del último año escolar, es decir, después de la entrada de esos adolescentes en la enseñanza superior en la vida profesional. (21)

Las expresiones de interés profesional del 35% de los alumnos se mantuvieron constantes durante los tres años de escolaridad. Al final de sus estudios secundarios, un 67% de este grupo o sea un 24% del grupo entero, ingresaron en la profesión que habían indicado como preferida.

De este modo, el 46% de los alumnos trataban de alcanzar la meta que se habían propuesto durante el primer grado de high school (a los 15 años aproximadamente) 49% la que habían elegido durante el segundo grado y 54% la que habían tenido la intención de lograr al fin del tercer y último grado de estudios de la "senior high school". (22)

Es evidente que las manifestaciones de interés profesional de los adolescentes no son muy estables. A pesar de lo que se observa en ciertos individuos, en los cuales los intereses profesionales se precisan temprano y permanecen constantes durante largo tiempo (por ejemplo Mozart) en general las expresiones de interés profesional no dan indicaciones valederas sobre los intereses definitivos.

Cuando los intereses expresados por los jóvenes demuestran estabilidad, ello puede deberse a la posesión de un talento especial, al apoyo de la familia o de una persona influyente o a la conjunción de ambas causas que aportan un sostén al proyecto del individuo y lo estimulan para perseverar.

Esto lo han aprobado McArthur y Stevens (1955) señalando que en Harvard el método que permitía los pronósticos más válidos no era el mismo para los alumnos provenientes de familias de clase media que para los pertenecientes a clases superiores, con los primeros, los inventarios permitían prever la profesión definitiva, mientras que para los segundos se revelaban como más útiles.

McArthr explica estos resultados de la forma siguiente: "las familias de la clase media aconsejan a sus hijos a elegir profesiones - en las cuales puedan ascender, afirmar su personalidad y destacarse, las familias de las clases social superior, imponen a sus hijos los - intereses y las elecciones profesionales más acordes con lo que ellas juzgan conveniente para personas de su nivel social". (23)

Es evidente que no todo el mundo entra a la Universidad de Harvard y que sería peligroso generalizar los resultados de un sólo estudio. Pero también es necesario señalar que los resultados obtenidos - por McArthr con los estudiantes de Harvard, provenientes de clase media, se repetirán sin duda con los estudiantes de la clase media de - la Universidad de Minnesota de Manchester, de París o cualquier otra.

Con la industrialización y la democratización la sociedad se hace más fluida, por otra parte Lipset y Bendix (1959) han demostrado - que los países de europa occidental tienen un grado de movilidad social que es en general tal elevado como el de Estados Unidos, es pues probable que las fuerzas sociales, que en Estados Unidos impulsan a - los padres de familia de la clase media a estimular a sus hijos para que entren en una profesión que les atraiga, actúen de la misma manera sobre los padres de familia de nivel social equivalente en Francia por ejemplo o en los otros países industrializados o en vías de desarrollo.

En su estudio longitudinal del desarrollo de los intereses y de las elecciones profesionales (Super y Overstreet 1960) elaboraron - tres medidas del ajuste a la realidad de los intereses profesionales expresados por los muchachos que cursaban el noveno grado en Estados Unidos de alrededor de 14 años. (24)

La primera medida del ajuste a la realidad expresa la relación entre el nivel intelectual requerido por la profesión preferida y los resultados obtenidos por ese individuo en un test de inteligencia general. El nivel intelectual requerido por una profesión ha sido determinado por los resultados logrados con tests de inteligencia general por los soldados del ejército norteamericano en la ocasión de la segunda guerra mundial, analizados según las profesiones de éstos antes de la movilización.

La segunda medida del ajuste a la realidad pone de manifiesto la correspondencia entre el nivel socioeconómico de la profesión preferida y el de la familia del joven analizado.

La tercera medida expresa la relación entre los intereses característicos de la profesión preferida y los intereses inventariados del adolescente. Entre estas tres medidas del ajuste a la realidad de los intereses expresados, las intercorrelaciones son casi nulas, lo que sugiere que a los 14 años las expresiones de interés no tienen base psicológica estable.

Es menester observar que la forma de hacer una pregunta influya en el valor de las expresiones de interés. Las investigaciones de Gilger, Trow y Hamburger (1942-1958) han demostrado que hay que distinguir entre la profesión que se espera seguir, la que se prefiere y la que se realizaría si todo fuera posible.

Esta distinción se ha ignorado a menudo en las investigaciones sobre los intereses y las elecciones profesionales, lo que explica que se hayan obtenido resultados contradictorios. Una pregunta puede por la manera de ser formulada, originar respuestas cuyo grado de veracidad o ajuste a la realidad sean diferentes.

2.2 Intereses Manifiestos.

Son manifestados por la participación activa de una actividad u ocupación determinadas. Este tipo de intereses tienden a ser más estables que los explícitos, pues se basan en una experiencia práctica. La manifestación de estos intereses puede verse limitada por consideraciones pecuniarias u otros factores ambientales. Por consiguiente, aunque los intereses manifiestos suministran guías para derivar los objetivos educacionales o vocacionales posibles, la ausencia de un interés determinado puede ser tan sólo un reflejo de la falta de oportunidades ambientales de desarrollarlo.

Este tipo de intereses pueden deducirse de las actividades de una persona, son a menudo utilizados por los consejeros de orientación escolar y profesional, así como por aquéllos que realizan la selección de los candidatos de empleos.

Las fichas de inscripción y los currícula vitee exigen a menudo un informe sobre las actividades extraprofesionales del candidato. Los psicólogos han sugerido a menudo que las actividades pasadas son un buen índice de las actividades ulteriores que aquello que ha servido de atracción en el pasado revela los intereses futuros. (25)

Las universidades inglesas y estadounidenses tienen por costumbre indicar en las libretas escolares y en las fichas de inscripción la forma en que el estudiante ha empleado su tiempo libre, si un joven por ejemplo, ha consagrado parte de su tiempo a la redacción y publicación de un diario estudiantil (ocasión que se presenta en la mayor parte de las escuelas secundarias norteamericanas) la conclusión lógica es que el futuro estudiante tiene interés por el periodismo.

La mención de esta actividad en su ficha de aspirante pesará en favor de su admisión a una escuela de periodismo. Sin embargo K. Horan (1941) al someter un inventario de intereses a un grupo de jóvenes periodistas, aficionados, de una escuela de Nueva Inglaterra, en lugar de encontrar en ellos los mismos intereses inventariados que en los periodistas profesionales, comprobó que sus intereses se parecían más a los de los comerciantes y directores de empresa.

Descubrió que lo que se manifestaba a través de sus actividades como interés periodístico o literario era en realidad un interés de Administrador de Empresas. (26)

Hay que reconocer que la participación en las actividades de un grupo literario o teatral, la práctica de la pintura o el esquí, pueden ser el resultado, no ya de un interés por el objeto de la actividad o por la actividad misma, sino de alguna otra motivación que esté tal vez ligada al tema en cuestión.

A veces la atracción principal que una actividad ejerce sobre un adolescente, se debe a los compañeros que se dedican a ella, a menudo es el ejemplo de un adulto admirado lo que explica el pasatiempo de un joven.

Un estudiante soñaba con ser admitido en un equipo de la primera división, esta ambición determinó su elección en un deporte, en lugar de practicar otro, se entrenó en el hockey que no atraía sino a un pequeño grupo de participantes.

La esperanza de ganancias excepcionales inducía a un gran número de estudiantes de universidades norteamericanas de Nueva York como candidatos a un trabajo permanente, antes de la crisis financiera de interés sin duda por actividades comerciales.

Los temas predilectos, los pasatiempos, las actividades a los cuales se consagran en forma bastante sistemática y por placer las horas de libertad, son designados en inglés con un término que es más exacto: "avocations", es decir lo extraesprofesional.

Por otra parte se ha observado que en ciertos entretenimientos o pasatiempos que duran toda la adolescencia y hasta la madurez, se continúan luego en el ejercicio de una profesión real.

Dyer (1939) ha encontrado que los pasatiempos que habían sido practicados durante largo tiempo tenían relaciones con la profesión definitiva y Super (1940) ha demostrado que algunos pasatiempos de los adultos se parecen a ciertas profesiones y podrían haberlas precedido. (27)

Un estudio de Smith (1936) de las actividades individuales o colectivas de un grupo de jóvenes que fueron observados desde el colegio secundario, hasta la Universidad, demostró que ciertas actividades atraían a los estudiantes secundarios más inteligentes y a los universitarios menos inteligentes. Así los alumnos más inteligentes cambiaban de actividades cuando ingresaban a la Universidad. Parece que el ejercicio de una actividad no es, a menudo más que la manifestación de un interés o de una necesidad pasajera.

Los sujetos de la investigación sobre los pasatiempos (Super 1940) eran adultos de profesiones diversas que trabajaban en Nueva York en una época en que el trabajo no se encontraba sin dificultad. Fueron elegidos como sujetos de esta investigación porque también eran miembros en ese momento de algún club recreativo: músicos aficionados, fotógrafos, ingenieros y filatelistas.

Se han denominado pasatiempos suplementarios aquéllos que se asemejan a las profesiones y en particular a la profesión de quien se dedica a dichos pasatiempos, permitiéndole así una satisfacción más completa de los intereses que tienen por su profesión. Es el caso por ejemplo del ingeniero que al mismo tiempo es aficionado a los ferrocarriles en miniatura, del músico profesional que participa de las actividades de un grupo de músicos aficionados.

Otros pasatiempos son complementarios de la profesión, es decir no se parecen a la profesión del que los practica, pero tienen cierta similitud con otras profesiones. Permiten satisfacer intereses que no pueden expresarse en la profesión ejercida, es así como hay contadores que tienen como afición la ingeniería, comerciantes que son músicos aficionados y empleados de escritorio que se convierten en fotógrafos cuando disponen de tiempo libre.

Hay por fin pasatiempos no profesionales como la filatelia que no se parece a ninguna profesión, como no sea al del vendedor de estampillas. El atractivo de estos pasatiempos no ha sido bien estudiado, pero no se parecen a ninguna profesión, la orientación y la selección profe-

sional no pierden mucho, probablemente permaneciendo en la ignorancia en lo que aquéllos respecta. Sin embargo para comprender bien los intereses no estaría de más saber algo más sobre este punto. (28)

2.3 Intereses revelados por medio de tests.

Son la manifestación de intereses relativamente estables, revelados a través de tests. El uso de tests como el Michigan Vocabulary Profile Test como medida de interés se basa en el supuesto de que la presencia de un interés estable da como resultado la acumulación de información relevante y un progreso correspondiente del vocabulario especializado.

La fuente de los datos sobre este tipo de intereses, la constituyen los tests de atención y memoria, el individuo revela en ellos sus intereses, sin que necesariamente se dé cuenta, simplemente poniendo atención en lo que le interesa y recordándolo entre lo que ha visto u oído. (29)

Se puede suponer que los intereses descubiertos con la ayuda de tests de atención y memoria, estén menos influidos por las sugerencias ajenas. En efecto la atención y la memoria son las más de las veces espontáneas e involuntarias. Es cierto que uno puede orientar su atención fijar un conocimiento con la intención de acordarse, pero la atención espontánea y el aprendizaje involuntario son frecuentes. Es pues natural que ciertos psicólogos se ingenien para crear y dar forma práctica a tests de atención y memoria con el fin de medir los intereses.

Fryer en su obra sobre las investigación de los intereses, hizo con esta perspectiva una revisión crítica de los tests de formación elaborados por otros psicólogos. Los conocimientos mecanicos escribía este autor: "son un índice de interés por la mecánica, sobre todo si el individuo jamás ha estudiado esta disciplina. Es el interés el que fija la atención, orienta el ejercicio de las aptitudes y determina la adquisición de los conocimientos". (30)

No obstante el estímulo que la autoridad de Fryer ha dado a estos métodos, ellos han sido poco explotados. ¿Será por la dificultad de separar el interés de la aptitud como determinante de un aprendizaje "for tuito"? ¿Será porque la apropiada elección de datos de los conocimientos generales, por medio de un test plantea particularmente problemas agudos?

Greene (1940-1951) trató de vencer estas dificultades, elaboró un test con 240 preguntas de vocabulario, en cada una había un término especializado, seguido por cuatro definiciones entre las cuales se tenía que elegir la definición exacta. Los términos a definir se habían elegido en ocho campos de conocimientos, de los cuales eran representativos: ciencias sociales, comercio, ciencias políticas, ciencias físicas biológicas y matemáticas, bellas artes y deportes.

Greene ha demostrado que su test permite identificar en forma satisfactoria a los estudiantes que persiguen fines diferentes, así los estudiantes de medicina sobrepasan, como era de esperar, a los de bellas artes en los resultados obtenidos en el capítulo sobre ciencias biológicas. Se sabe que la amplitud del vocabulario es una manifestación de la inteligencia, pero puesto que no se trata de medir diferencias intra e inter-individuales por medio de un test de vocabulario especializado, la influencia de la inteligencia sobre estos resultados diferenciales puede considerarse poco significativa. (31)

Lamentablemente el test de Greene ha sido muy poco estudiado y utilizado, por lo tanto no ha aportado al problema de los intereses revelados por medio de tests las aclaraciones que se podían esperar, de paso habría que reconocer que esto también sucede con los otros tests de información.

Ciertos tests elaborados a partir de diarios y revistas prometían mucho, pero no han sido utilizados para ser revisados todos los años y contribuir así a acrecentar nuestros conocimientos sobre los intereses.

El éxito de un test llamado de Información General, elaborado por psicólogos de la aeronáutica estadounidense (Super 1949). Este test es de conocimientos especializados, se compone de dos partes, una de las cuáles se refiere a deportes y pasatiempos (la validez de los resultados de esta parte era de aproximadamente 0.35 para predecir el éxito de un sujeto en el curso de formación acelerada, de donde salían los futuros pilotos), la otra parte versa sobre la mecánica y tenía validez de 0.30. (32)

Por otra parte ciertos conocimientos con valores de pronóstico negativos para los pilotos, tenían valores de pronóstico positivos para los marinos. ¿Qué tipo de informaciones media este test?. Existen informaciones que se recogen asistiendo a un suceso o participando en él casualmente, son muchos por ejemplo aquéllos que conocen las piezas de juego de ajedrez sin interesarse en él por el contrario, parece que la

posición de un vocabulario preciso concierne a dicho juego no es un hecho fortuito.

Hay entonces otro género de informaciones, las que se adquieren - por una participación activa, un conocimiento profundo de un campo bien definido.

El test de Información General o sea de interés medido por los conocimientos, creado para medir este segundo tipo de informaciones, fué el más útil para la selección de aviadores durante la segunda guerra - mundial. Tenía una validez de 0.51 para la selección de los futuros pi- lotos, validez calculada a partir de una muestra de 1,311 individuos - (Dubois, 1957) (33)

También se ha medido el interés por la atención sobre todo en las investigaciones de Cattell (1946) del autor y de sus discípulos (Super y Roper 1951). Cattell ha querido medir las características de la per- sonalidad por el interés, por la atención suscitada por imágenes. Este método sólo puede ser utilizado en el laboratorio, desgraciadamente no se han proseguido las investigaciones en este sentido, pero es posible que este método hubiera sido fecundo. (34)

Las investigaciones por medio de tests de atención o de memoria - se han desarrollado un poco más. He aquí en qué consistía el método: - se proyectaban sobre una pantalla fotografías que representarán diver- sos aspectos de una profesión, por ejemplo la de la enfermera. A conti- nuación se solicitaba a los sujetos que respondieran a una serie de - preguntas sobre lo que acababan de ver en las fotos.

Se comprobó que existen importantes diferencias en el género y - cantidad de los hechos retenidos por los sujetos en estudio. No pare- cía que la inteligencia pudiera explicarlas y al parecer estas diferen- cias tenían un significado profesional. Había dificultades técnicas - que superar antes de poder seguir con otros estudios de este tipo. Ha- bría sido necesario por ejemplo asegurarse experimentalmente de que - ninguna fotografía presentará algún carácter dramático y que no estu- viera ligado con los aspectos realmente dramáticos de la profesión con siderada.

Navran (1950) publicó resultados en desacuerdo con ciertos datos obtenidos precedentemente: como existían otros métodos más fáciles de llevar a cabo y válidos, no se continuaron las investigaciones en es- te sentido. En resumen los test de atención y memoria no han hecho un gran aporte para el conocimiento de los intereses, aunque su base teó rica parezca bastante sólida.

Los test de información por el contrario, no han proporcionado un método más eficaz y fácil para medir los intereses y por lo tanto para estudiar su papel, contrariamente a lo que se esperaba, a causa de la influencia perturbadora que las informaciones recogidas en el curso de experiencias forzadas podían tener frente a las informaciones adquiridas por interés. Pero visto el pequeño número y la extensión limitada de las investigaciones de este género, todavía no se sabe gran cosa de los intereses medidos con la ayuda de los tests de información. (35)

2.4 Intereses Inventariados.

Son la manifestación de actividades u ocupaciones a las que el alumno responde con expresiones de inclinación o preferencia. Los inventarios de este tipo se parecen a los cuestionarios de intereses explícitos. Sin embargo, en los inventarios se incluyen muchas actividades que guardan una relación indirecta con la elección de una vocación. Los inventarios de intereses son cuestionarios con calificación objetiva, se componen de un gran número de preguntas que solicitan la expresión de intereses, las respuestas a estas preguntas, combinadas por un sistema estadístico de calificación, permiten el obtener información sobre este tipo de intereses y sobre sus actitudes frente a las categorías de interés. (36)

Este tipo de intereses son revelados por las respuestas a preguntas múltiples y variadas, también por la expresión de atracciones y repulsiones. Hasta este punto son intereses expresados, pero el método no se detiene ahí, el conjunto de respuestas a esta larga serie de preguntas se resume de una manera o de otra según el instrumento, en una calificación o puntaje que indica un nivel de interés.

Los intereses inventariados se miden por medio de respuestas subjetivas estimadas de manera objetiva. Un inventario es un cuestionario, cuyas respuestas son evaluadas según un sistema de calificación estadística aplicada ya desde hace tiempo a los tests de aptitudes. La calificación objetiva de las respuestas facilita la interpretación del resultado final. (37)

La semejanza superficial entre los inventarios y los cuestionarios ha sido a menudo la causa de una confusión, aún entre los psicólogos. El uso de los inventarios ha sido criticado por Lehman y Witty (1952) por

ejemplo que confundieron el método de los inventarios utilizados por Strong y el de los cuestionarios que ellos mismos habían empleado en sus investigaciones.

Ahora bien el inventario de Strong con su método de calificación objetiva que se basa en la combinación de las repuestas dadas a 400 preguntas, proporciona resultados fidedignos, mientras que el cuestionario de Lehman y Witty con su método de calificación de las respuestas independientemente unas de otras da resultados poco seguros.

El más antiguo de los inventarios de intereses y estudiado por los psicólogos en la actualidad es el de Strong y Kuder (Super 1949, Crites 1962, Darley 1955 y Hagenah - Layton 1960). No sólo existe una edición publicada en Estados Unidos sino también francesa, belga, japonesa e inclusive una adaptación a la población mexicana.

Estas son traducciones en las cuales se han omitido sólo aquéllas preguntas que son inaplicables (versión japonesa-Kodoma) son verdaderas adaptaciones a la modalidad de un país y a las profesiones que en él se ejercen. Las investigaciones realizadas con el inventario de Strong son verdaderamente importantes, la versión original modificada en 1938 y actualmente en revisión se compone de 400 nombres de profesiones, de material escolar y universitario, de actividades, de pasatiempos y cualidades sociales, psicológicas que permiten una autodescripción en términos variados. El sujeto responde indicando sus preferencias, su comportamiento en ciertas circunstancias y la atracción que sobre él ejercen algunas profesiones, cada una de las respuestas, a este conjunto de preguntas, es luego comparada con las respuestas dadas por algunos cientos de miembros de profesiones ya estudiadas y con respecto a las cuales se quieren comparar los intereses del sujeto en examen.

No todas las profesiones han sido estudiadas por Strong, esa evaluación sólo es posible por comparación con las profesiones ya estudiadas. Dicha comparación se hace por medio de baremos de calificación establecidos para cada profesión ya estudiada, los que permiten juzgar objetivamente a un individuo con respecto a una profesión. Esta evaluación de un individuo se resume en una calificación que es la suma de las estimaciones atribuidas a cada una de sus respuestas, en función de las respuestas del grupo representativo de la profesión.

Es importante comprender este método de calificación para apreciar y utilizar los resultados obtenidos. Para permitir una mejor comprensión se cita el siguiente ejemplo: "una de las preguntas (en realidad, uno de los items, en el sentido psicométrico de esta palabra, pues ninguna fra-

se interrogativa acompaña a este nombre de profesión), "es actor". El sujeto debe indicar si a él le gustaría o no ser actor, o bien si es indiferente a este respecto, en la tabla I se encuentran las respuestas de los Ingenieros y de los Hombres en general a esta pregunta y los valores que se derivan de ellas para calificar cada una de las respuestas posibles en función de la profesión de Ingeniero. (38)

TABLA I

Comparación del porcentaje de las respuestas del ítem "actor" en el grupo de los Ingenieros y en el de los Hombres en general.

	ATRACCION (en %)	INDIFERENCIA (en %)	RECHAZO (en %)
Ingenieros	9	31	60
Hombres en general	21	32	47
Diferencia	-12	-1	13
Valor de la respuesta en la escala de Ingenieros (ponderación asignada.)	-1	0	1

De acuerdo con la tabla, es evidente que hay menos ingenieros que hombres en general a quienes les gustaría ser actores. Hay más ingenieros que hombres en general que no querían ser actores. Una fórmula basada sobre la posibilidad de obtener tales diferencias únicamente por azar, permite transformar las diferencias de porcentajes obtenidos en datos para el baremo de calificación. Por consiguiente, si un joven que piensa hacerse ingeniero responde que le gustaría ser actor, se restaría un punto de su calificación de ingeniero.

Si señala que es indiferente a esa actividad, su calificación de ingeniero permanecerá invariable respecto a esa respuesta. Para obtener su calificación de ingeniero se hará la suma de los valores positivos y negativos que él ha obtenido de esta manera para cada una de las respuestas. Una calificación elevada indicará que sus respuestas se parecen más a las de los ingenieros que a las de los no ingenieros y que tiene por lo tanto intereses de ingeniero. Una calificación baja indicará que responde como lo hacen habitualmente los no ingenieros y que por consiguiente, no tiene los intereses de ingeniero.

Gracias a este método objetivo (independiente del juicio del psicólogo o del individuo) consiste en tratar las autodescripciones subjetivas, es posible medir los intereses de una manera fidedigna (coeficientes de confiabilidad de 0.70 a 0.95) como la de los tests objetivos por medio de los cuales se miden la inteligencia y aptitudes. De este modo, gracias a los inventarios de intereses se tiene una psicología aplicada, diferencial y del desarrollo de los intereses. (39)

Puede parecer extraño que ciertas preguntas que individualmente tienen poca exactitud pueden una vez combinadas, resultar dignas de crédito. "Strong comprobó que no obstante los numerosos cambios (hasta 125 o sobre 400) en las respuestas que puedan producirse cuando se somete el inventario de intereses varias veces a las mismas personas. La influencia sobre las calificaciones finales es pequeña, los cambios en un sentido son equilibrados por otros cambios en sentido contrario y la dirección de los resultados permanece constante. (40)

Como es de suponer, existen otros inventarios de intereses, el más conocido después del de Strong, es el Kuder, este inventario publicado en Estados Unidos también ha sido traducido a varios idiomas. Es de una construcción un poco diferente al de Strong, pero la idea de base es la misma. Se han llevado a cabo numerosas investigaciones sobre el Kuder, que se ha convertido en un instrumento satisfactorio y ha contribuido a nuestros conocimientos sobre los intereses.

Otros inventarios, numerosos estudios en Estados Unidos y en otros países no han sido objeto de suficientes investigaciones como para poder ser utilizados. Sin embargo, un estudio que se está llevando a cabo en Francia y que promete ser fecunda, proporcionando a largo plazo otro inventario bien concebido y estudiado es el elaborado por S. Larcebean (1958) para un proyecto de investigación longitudinal sobre el desarrollo vocacional de jóvenes parisienses. (41)

En síntesis todas las medidas de intereses publicadas y tipificadas para uso escolar pertenecen al cuarto tipo. Tanto la experiencia como la investigación empírica sugieren que los inventarios de intereses pueden ser de gran ayuda en orientación profesional, debido a que tienen la ventaja de obtener las reacciones del alumno frente a una amplia muestra de preguntas, así como de suministrar mediante el uso de puntuaciones normalizadas un medio de comparación de los intereses del educando con los de otros individuos de su edad y sexo.

Berdie insiste en la importancia de considerar a la vez los intereses explícitos y los inventariados. Nos dice: "en tanto los intere-

ses medio (inventariados) son relevantes para la satisfacción vocacional y en tanto los intereses estimados por el sujeto (explícitos) desempeñan un papel importante en las deliberaciones del individuo hay que considerar ambos tipos de intereses".

2.5 Comparación de los cuatro tipos de métodos que se han utilizados para el estudio de los intereses.

En las investigaciones sobre los intereses se han utilizados diferentes métodos para obtener resultados, para cada uno se han adoptado formas variadas. Puesto que cada uno, reposa sobre una definición operacional diferente del interés, es lógico esperar que las cualidades psicológicas que se descubran por estos y otros métodos resulten diferentes.

En realidad no hay relaciones estrechas entre los diversos métodos y éstos no proporcionan los mismos resultados. He aquí la descripción de cada uno y los datos que han permitido reunir.

Las investigaciones sobre las expresiones de interés han sido decepcionantes en cuanto a su confiabilidad y a su capacidad de proporcionar indicaciones estables acerca de los intereses.

En lo que respecta a los intereses explícitos de un adolescente pueden basarse en clichés idealizados de determinadas ocupaciones. No obstante, los datos procedentes de las tres primeras categorías pueden ser de utilidad para el estudio de la validez de los inventarios publicados y para completar los resultados de éstos en el momento de aconsejar al educando.

Cuando los resultados obtenidos por un alumno en un inventario de intereses difieren de sus intereses explícitos, el orientador no debe dar por supuesto que el inventario será más válido. Por el contrario, ha de averiguar si el interés explícito es constante o temporal y si está basado en una experiencia real y en una madura reflexión.

En cuanto a los intereses manifiestos, en realidad son difíciles de interpretar porque no siempre están en relación con los intereses que uno cree, a veces la diversidad de intereses que indican es demasiado grande para tener valor de pronóstico.

Por otra parte los intereses revelados por medio de tests, aunque hayan servido de fundamento para algunos buenos instrumentos de selección han sido poco estudiados para ser utilizados en general.

Finalmente los intereses inventariados, han sido medidos por algunos inventarios elaborados y estudiados repetidas veces y de una confiabilidad bien establecida.

En conclusión sobre los intereses inventariados, medidos por los inventarios de intereses profesionales debemos fundar una psicopedagogia objetiva y científica de los intereses.

Cuando se hable de los intereses, se entenderá que serán los intereses medidos por un inventario y este será aquél sobre el cual se ha hecho la mayor parte de las investigaciones, es decir el Vocational Interest Blank de Strong.

Quizá en la actualidad nos encontramos, con respecto a los intereses, en el punto en que se encontraban los investigadores con relación a la inteligencia en 1930, cuando se la media con dos test el de Binet y el Alpha del ejército estadounidense, con una diferencia se tienen ya cerca de 30 años de conocimiento y experiencia estadística en este campo que aún se sigue estudiando.

En el siguiente capítulo describiré algunos de las investigaciones más relevantes que se han realizado con respecto a las aptitudes y su posible relación con los intereses.

3. RELACION ENTRE INTERESES Y APTITUDES

Suele aceptarse generalmente que los intereses y las capacidades guardan relación entre sí: es decir, que un individuo tiende a intersarse por aquellas actividades para las que tiene facilidad, y a desentenderse de las que le resultan difíciles. Sin embargo, no se trata en modo alguno de una relación sencilla e inequívoca. Al buscar las correlaciones existentes entre las puntuaciones del Chicago Primary Mental Abilities Test y el Kuder Preference Record, Adkins y Kuder. (42)

No encontraron más que un solo coeficiente superior a 0,30. En la tabla No.2 que resume los datos obtenidos sobre las relaciones existentes entre las puntuaciones del Differential Aptitude Test y las del Kuder Preference Record, se encontraron muy pocas parejas de puntuaciones de aptitudes y de interés que muestren una relación apreciable. De hecho, al estudiar los resultados correspondientes a los tres niveles de grado se observa que las únicas relaciones apropiadas que resultan consistentemente significativas son las existentes entre las puntuaciones de los alumnos varones en el test DAT de razonamiento mecánico y - sus puntuaciones de interés Kuder para las materias mecánicas y científicas.

Como advierte Wesman, "A los orientadores experimentados, estos - datos no les dirán nada nuevo; pero para otros, más inexpertos, estos resultados servirán de advertencia: no hay que basar la orientación en puntuaciones de intereses sin disponer de información positiva sobre - las aptitudes y capacidades del alumno".

Quizá la forma más sugestiva de expresar este hecho sea la si- guiente: el interés afecta "la dirección del esfuerzo; la capacidad, el nivel de los resultados". (43)

No es posible deducir, a partir de los bajos valores de r de la - tabla No. 2 o de tablas similares, que hay muy poca relación entre los intereses y las aptitudes. Puede ser que la relación sea extraordinariamente compleja. El sentido común nos dice que los intereses se hallan probablemente relacionados con las diferencias intraindividuales de ap- titud; y un estudio empírico llevado a cabo por Segel viene a apoyar esta hipótesis. (44)

3.1 Correlación entre el test de Kuder y subtest del DAT.

TABLA No. 2

COEFICIENTES DE CORRELACION ENTRE PUNTUACIONES
CORRESPONDIENTES A VARIOS SUBTESTS DEL DAT Y
LAS ESCALAS DE KUDER

Escalas de Kuder	Coeficientes de correlación + con tests del DAT							
	Razo- namien to Ver	Cap. Num.	Raz. Arit.	Rel. Esp.	Raz. Mec.	Adm.	Ortogr.	Sint.
Mecánica	0,03	0,12	0,14	0,13	0,40+	0,09	-0,04	-0,06
Cálculo	0,16	0,22	0,28+	0,19	0,20	0,06	-0,05	0,00
Científica	0,46+	0,27+	0,36+	0,13	0,32+	0,19	0,28+	0,27+
Persuasiva	- 0,18	-0,12	-0,22	-0,12	-0,05	-0,12	-0,14	-0,17
Artística	- 0,19	-0,25+	-0,17	0,11	-0,03	-0,16	0,35+	-0,12
Literaria	0,09	0,02	0,03	-0,19	-0,21	0,04	0,28+	0,12
Musical	0,13	0,05	-0,06	0,22	-0,01	0,15	0,04	0,33+
Social	- 0,18	-0,06	-0,10	-0,11	-0,15	-0,13	0,06	-0,16+
Administrativa	-0,20	-0,04	-0,13	-0,10	-0,18	-0,18	-0,17	-0,20+

Fuente: Datos correspondientes a un grupo de 65 muchachos de décimo grado de la High School de Amex, Iowa. Los datos correspondientes a los grados 11 y 12, así como los correspondientes a las niñas, vienen dados en Georges K. Bennett, Harold G. Seashores y Alexander G. Wesman, Manual for the Differential Aptitude Tests, The Psychological Corporation, Nueva York 1959, p. 75

+ Sólo los coeficientes seguidos de asterisco tienen un valor suficientemente elevado para poder asegurar que hay un 95 por ciento de probabilidad de que el "verdadero valor de r" entre los tests correspondientes sea mayor que 0,00.

Al ir mejorando las técnicas de medición y los métodos de investigación será posible hallar coeficientes de correlación más elevados. Por ejemplo, Crites (45) descubrió que los individuos de inteligencia media tendían a obtener puntuaciones más elevadas en "interés hacia ocupaciones técnicas" que los individuos de inteligencia inferior o bien superior a la media. La relación existente entre las puntuaciones de aptitud y de interés en el estudio citado era curvilínea; es decir, la relación entre las puntuaciones de aptitud obtenidas por los alumnos en cada aptitud y las puntuaciones correspondientes en áreas de intereses relacionadas venían representadas por una curva, no por una línea recta. Por consiguiente la "r" de Pearson (que parte del supuesto de una relación lineal entre las variables estudiadas" subestimaba el grado de relación, o la posibilidad de predecir una de las puntuaciones a partir de la otra.

Es preciso seguir estudiando la posibilidad de relaciones curvilíneas entre las aptitudes y determinadas zonas de intereses; sin embargo, hasta disponer de mayor información en este sentido, no es posible generalizar sobre la relación existente entre intereses y aptitudes en materias específicas. No obstante, existe la seguridad de que no se pueden inferir los niveles de aptitudes, sobre la base de las puntuaciones obtenidas en un inventario de intereses.

Lista completa de los nombres de los subtests del DAT.-

- Razonamiento verbal
- Capacidad numérica
- Razonamiento aritmético
- Relaciones Espaciales
- Razonamiento mecánico
- Administración
- Ortografía
- Síntesis

En su libro sobre los intereses, escrito poco después del método del inventario, en las ciencias sociales, Fryer (1941) explicaba el desarrollo de los intereses por el aprendizaje. Se apoyaba sobre una de las teorías (estímulo-respuesta) del aprendizaje, según la cual, el individuo aprende a aceptar o a rechazar ciertos objetos y actividades - de acuerdo con su experiencia con estos objetos y actividades. (46)

Strong, fué el primero que constituyó un intento de metodología en lo que concierne al campo de los intereses y su papel en el comportamiento de los jóvenes y de los adultos. El se interrogaba, algunas veces, porque se sentía obligado a confrontar edad, experiencia e intereses para justificar la utilización de su inventario.

"Strong era ante todo un psicólogo-consejero, obligado a forjarse los elementos para llevar a cabo su obra. El no se pronunció de manera precisa sobre los orígenes de los intereses, le bastaba que existieran y orientaran un poco el comportamiento".

Reflexionó, sin embargo, sobre el problema, extraer una teoría de datos diversos pero incompletos, le parecía tarea imposible. La mayoría de los psicólogos bien informados sobre esta cuestión han llegado a la misma conclusión.

Pero Strong, como Fryer, se apoyaban en una teoría del aprendizaje para explicar el origen de los intereses y otorgaba un lugar importante a las aptitudes, a las que él, como la mayor parte de los psicólogos de su tiempo, atribuía origen hereditario. (47)

Son las aptitudes o las capacidades (entre las cuales la inteligencia es la más importante, pero no la única) las que conducen al éxito, la aprobación corona el éxito y de ello resulta el interés por el ejercicio de la aptitud o por la actividad a la cual esta asociada.

"Es pues el aprendizaje por asociación, según el neoconductismo de su época y de su país, el que utiliza Strong cuando necesita una teoría del interés basada en la motivación del aprendizaje."

Sin embargo, el testimonio de la investigación a este respecto, es incompleto. Varios investigadores han estudiado las relaciones entre la inteligencia y los intereses inventariados por el tests de Strong. Estas relaciones son bastante claras, como se puede ver en la tabla No. 3 en donde se hace notar que no se trata aquí de la inteligencia de los miembros de las profesiones indicadas, sino de la correlación, en varios grupos de sujetos, entre la inteligencia y la posesión de intereses semejantes a los de los miembros de esas profesiones. (48)

3.2 Correlación entre el test de Strong y la Inteligencia.

TABLA No. 3

RELACION ENTRE LA INTELIGENCIA Y EL TIPO DE INTERESES, SEGUN EL TEST DE STRONG.

Tipo de intereses	Correlación con la inteligencia					
Psicólogo	0,37	0,43	0,41	0,36	0,15	0,38
Médico	0,16	0,27	0,19	0,04	0,10	0,24
Ingeniero	0,21	0,20	0,14	0,17	0,08	0,28
Químico	0,30	0,34	0,15	0,31	0,03	0,35
Agente de Publicidad	0,02	0,14	0,12	-0,11	0,45	0,01
Abogado	0,07	0,21	0,20	0,13	0,39	0,13
Director de Y.M.C.A.	-0,22	-0,19	-0,18	0,14	-0,15	-0,18
Director de Personal	-0,16	-0,10	-0,13	0,27	-0,07	-0,02
Inspector de Enseñanza	-0,12	0,03	0,01	0,32	0,06	-0,06
Empleado de Oficina	-0,31	-0,27	-0,28	0,09	-0,38	-0,25
Agente de Ventas	-0,25	-0,33	-0,31	0,00	-0,07	-0,21
Agente de Seguros	-0,35	-0,34	-0,31	0,19	0,00	-0,26
Vendedor de Aspiradoras	-0,36	-0,40	-0,40	-0,14	-0,36	

En esta tabla se observa también que la deficiencia de datos no proviene ni de los métodos de investigación, ni de su falta de claridad, sino de su insuficiencia para explicar el origen de los intereses.

Lo que está claro es que el interés por las ciencias puras y aplicadas tiende a manifestarse en los hombres más inteligentes; en efecto la mayor parte de los coeficientes para las cuatro primeras profesiones son positivas y significativas. Hay una relación menos neta entre intereses literarios e inteligencia. De donde se saca en conclusión que el interés por las abstracciones requiere, por lo menos, un mínimo de inteligencia.

De acuerdo con estas correlaciones se puede observar también que la inteligencia y los intereses de oficina y venta tienden a estar negativamente asociados. La inteligencia no favorecería el desarrollo de intereses idénticos a los de los individuos cuya actividad profesional es comercial, de paso puede observarse que otras investigaciones sobre la

inteligencia y las profesiones han demostrado que ciertas actividades comerciales, tales como la contabilidad, atraen y retienen un número bastante grande de hombres de inteligencia superior. (49)

También son claras, aunque de diferente manera, las relaciones entre la inteligencia e interés por el servicio social, en los profesionales especializados en el el bienestar y el esparcimiento de los demás, tales como los directores de establecimientos escolares, jefes de personal y los responsables de organismos de servicios sociales y religiosos.

"Estas correlaciones son nulas si se considera la tendencia general de estos datos, tanto práctica como estadísticamente parecería que la cualidad que consiste en interesarse por el bien de otros puede existir en todo ser normal, no depende de la inteligencia".

Por otra parte se estudió la relación entre los intereses y las aptitudes o capacidades especializadas, por medio de tests de inteligencia y de capacidades mecánicas, visoespaciales, manuales, etc. (Adkins y Kuder 1940) confrontaron los intereses, inventariados por el Kuder, de 512 estudiantes y sus resultados con el Primay Mental Abilites de Thurstone. No encontraron más que una correlación de 0,39 y solamente - en las mujeres, entre la capacidad numérica y el interés por la contabilidad. (50)

Se esperaban otras correlaciones que no aparecieron, lo que hace que el problema siga en el tapete. "Gustad (1951) en un estudio sobre la estructura de las tendencias intraindividuales, tampoco ha encontrado relaciones significativas entre capacidad verbal o numérica y los intereses inventariados por el test de Strong."

Cuando F. Tringgs (1953) utilizó este mismo test de factores verbal y numérico encontró, sin embargo, correlaciones de 0,40 entre la capacidad numérica y los intereses de contabilidad, pero como Adkins y Kuder sólo encontró esta relación en las mujeres.

Esta correspondencia entre intereses y capacidades especializadas presente en las mujeres, pero ausente en los hombres, tiene tal vez una importancia que se ha escapado hasta el presente. L. Tyler (1941) no encontró esta correspondencia en las niñas, pero sí en los varones, en sus estudios sobre niños de 6 años.

De estas observaciones, esta autora ha extraído, nuevas hipótesis interesantes sobre el papel impuesto al individuo por su sexo y sobre el desarrollo de los intereses en consonancia con las aptitudes. Los varones dice ella, tienen tal variedad de modelos profesionales masculinos

que siempre pueden llegar a identificarse con alguno y apropiarse de un papel compatible con sus aptitudes. Las niñas no tienen ante sus ojos - más que un solo papel femenino, el que le ésta permitido por su cultura aún cuando la mayor parte de las mujeres trabajan o han trabajado durante un tiempo, ellas rechazan el papel de trabajadora, según lo muestran sus conversaciones recogidas por los sociólogos.

Los hombres hablan de su trabajo, de los deportes, de política y de mujeres, mientras que las mujeres hablan sobre todo de otras mujeres, de los hombres y de los niños. También algo que interesa es la contradicción entre los datos sobre las relaciones entre capacidades e intereses en los niños, (L.Tyler) y en los adultos (F.Triggs, Adkins y Kuder). (51)

¿Qué pensar acerca de ello? Cuando se es un hombre inteligente (un estudiante) ¿se siente uno obligado a interesarse un poco, por ejemplo, en las matemáticas (estudios masculinos) aun si no se tiene una aptitud especial?

¿Se puede encontrar ipso facto un interés literario (verbal) en el estudio de las matemáticas (interés de lector o de escritor, que se lo puede tener incluso por la matemática o las ciencias?). Esto explicaría la ausencia, en los hombres, de una relación entre intereses y aptitudes, que se tendría el derecho de esperar, puesto que se encuentra en los muchachos.

¿Por las mismas razones las mujeres, respondiendo siempre y como los hombres a las presiones sociales, se sentirían libres de no interesarse por las matemáticas cuando no poseen capacidad?. Pero, ¿cómo explicar, entonces las relaciones entre capacidad verbal e interés literario que son, características que uno espera encontrar en las mujeres y que por lo tanto, le son impuestas?.

La situación de presión no es la misma para los hombres que para las mujeres; No hay ninguna necesidad social para ellas de sobresalir en los estudios o en trabajo, aun en el literario, si una u otra mujer se siente impedida a ello, es una exigencia personal, que ella no comparte con las demás mujeres. (52)

Estas son hipótesis interesantes, pero sólo eso, puesto que son deducidas de datos. A los Investigadores, esos seres abrumados de teorías por verificar y de hipótesis para poner a prueba, corresponde comprobar la validez o invalidez de lo expuesto.

"A las mismas pruebas se han sometido las capacidades en temas más especializados. La capacidad mecánica, medida por el Test de O'Rourke, fue confrontada con el Strong por Leffel (1949) quién encontró coeficien

tes de correlación positivos (0,42 y 0,46) entre la capacidad mecánica y las escalas de Químico y de Ingeniero, pero negativas (0,26 y -0,25) entre esta capacidad y las escalas de profesor de Historia y Abogado".

Holcomb y Laslett (1941) encontraron también correlaciones entre las escalas del Strong y el Test de Stenquist. Pero el O'Rourke y el Stenquist tienen un importante factor de conocimiento. Holcomb y Laslett también utilizaron el Mac Quarrie, test de destreza y capacidad de visualización para verificar sus hipótesis.

Moore (1941) ha confirmado estas relaciones por medio del test de Bennett ($r=0,30$ y $0,35$ entre la escala de Ingeniero de Strong y los resultados del de Bennett) que es también, ante todo, un test de capacidad. "Los resultados obtenidos tratando de evaluar la relación capacidad-interés con el inventario de Kuder, reunidos por Super y Crites en 1962 no son muy claros, pero siguen la misma línea que los obtenidos con ayuda del Strong. (53)

Siendo sin duda, la capacidad un factor de más importancia que el interés, se puede deducir de estas investigaciones que hay una relación causal entre aptitud e interés. Como dice Strong "es la aptitud la que lleva al interés, pero la ligadura no es muy estrecha. Las capacidades son una de las causas del interés, pero una entre otras". (54)

¿Cuáles son las otras causas que, asociadas a las capacidades provocan el interés?. Las investigaciones de F. Triggs y sobre todo las de L. Tyler han sugerido una explicación: es la expectativa de la sociedad la que puede determinar el desarrollo de un interés en conexión con una capacidad. Lo importante, como dice Strong, es la aprobación de los otros, uno de los determinantes de la aprobación es el éxito, el otro, la conformidad con las normas sociales, la adopción de un papel conveniente.

4. RELACIONES ENTRE INTERESES Y RASGOS DE PERSONALIDAD.

Los procesos de desarrollo de los intereses y de formación de la personalidad son tan complejos, que resulta imposible medir las contribuciones relativas a los diversos rasgos de la personalidad al desarrollo de los intereses. Sin embargo, existen un buen número de pruebas - que parecen indicar que los factores de la personalidad desempeñan un papel significativo en el desarrollo de los intereses y en la formación de elecciones vocacionales.

Los neuróticos suelen inclinarse con más frecuencia que las personas normales hacia ocupaciones que requieran "talento" o hacia profesioses de carácter social para las que carecen de las aptitudes necesarias.

Darley ha observado que los individuos dedicados a los negocios y a ocupaciones sociales tendían a hallarse más adaptados socialmente que los dedicados a ocupaciones literarias y técnicas.(55)

La elección profesional de un individuo representa un róle social a través del cual él busca realizarse. Según Darley y Hagenah, las aptitudes facilitan la determinación del nivel que puede alcanzar el desarrollo de un interés; pero las exigencias de la personalidad de un individuo pueden ser los principales determinantes de sus intereses y de su elección vocacional. (56)

También A. Roe es quien ha abordado la cuestión del papel de la personalidad en el desenvolvimiento de los intereses. Las actitudes sociales son probablemente las características de la personalidad menos estables y las más influidas por los acontecimientos y el medio. En dos de sus investigaciones (Darley, 1941 y Hagenah, 1955) han encontrado que los estudiantes que tenían interés por el servicio social tenían las actitudes más liberales, aquéllos cuyos intereses eran comerciales tenían, por el contrario las actitudes menos liberales. (57)

Darley ha estudiado también el modo de adaptación en relación con los intereses. Estos estudios se hicieron, en cada oportunidad, con 1000 estudiantes, empleando el inventario de Strong y un inventario de personalidad.

Los estudiantes con intereses comerciales (bajo el aspecto interpersonal y no bajo el del trabajo de oficina) y los que poseían intereses al truistas (por el trabajo social) eran los mejor adaptados en sus relaciones con los demás, y aquéllos que tenían intereses literarios tenían las relaciones familiares menos satisfactorias.

Berdie, 1953 encontró que los alumnos de escuela secundaria con intereses de Ingeniero eran los peor adaptados. Los que se inclinaban por el trabajo social o las ciencias sociales, eran los mejor adaptados.

L. Tyler (1955) encontró resultados muy parecidos a los de Berdie, con una diferencia: "Los intereses no estaban de ninguna manera ligados a la adaptación afectiva". (58)

En un estudio crítico de las investigaciones sobre las relaciones entre los intereses y las tendencias neuróticas o psicóticas, Patterson (1957) sacó la conclusión de que los neuróticos y los enfermos mentales se interesan más a menudo que los seres "normales" por las profesiones artísticas, musicales y literarias, por las ciencias y el servicio social sin tener por lo tanto las cualidades necesarias para ejercer la profesión correspondiente.

Sin embargo no sería lógico deducir que los que se interesan por esos temas son necesariamente neuróticos o psicóticos: "habría que recordar que el hecho de que Sócrates fuera griego no hace de cada griego un filósofo".

Dos estudios sobre estos problemas merecen una atención particular, Steinberg (1952) clasificó en dos grupos los intereses inventariados por el Kuder de un grupo de excombatientes, según que éstos estuvieran considerados como normales o neuróticos. Calculó correlaciones biserials considerados entre adaptación e intereses; estas correlaciones son de por lo menos 0,30 pero positivas entre adaptación e intereses literarios o musicales y negativas entre adaptación e intereses mecánicos o científicos. Sternberg (1955-1956) que ha hecho el mismo ensayo con estudiantes, explica sus resultados de la manera siguiente: "Los intereses reflejan la solución aportada por cada uno a los problemas de relaciones interpersonales. Las personas que tienen intereses estéticos encuentran en las artes, la literatura o la música un medio de expresión y de realización de sí mismas satisfactorio para su necesidad de individualidad". (59)

En efecto, aquéllos que prefieren aislarse de los demás pero que, al mismo tiempo, sienten la necesidad de ser aplaudidos, encuentran en las actividades estéticas una ocasión de estar en relación con otros y al mismo tiempo hacerse notar como alejados, escapan así al control de la sociedad.

Las actividades científicas y técnicas, por el contrario, más concretas más organizadas, más estrictas, serían más favorables a los que buscan la seguridad en el conformismo y en la obediencia. Este tipo de personas se encontrarían cómodas en un trabajo cuyas exigencias afectivas son mínimas pues las relaciones interpersonales no se valorizan mayormente en

ellas. Reflexionando sobre todo esto, cabe preguntar si el trabajo del hombre de ciencia es realmente "conformista y realizado según reglas es trictas", pues muchos de ellos eligen por sí mismos el trabajo que realizan y el modo de conducirlo.

A. Roe dice "según ellos, encuentran en su trabajo una vida plena de singularidades. Y el músico que se desempeña en una orquesta, y el virtuoso, que deben repetir su trabajo interminables horas, ¿escapan realmente del control de la sociedad, se expresan mejor, que los físicos o los técnicos?."(60)

Como el trabajo de A. Roe permite destacarlo, las afirmaciones de Sternberg no son más que hipótesis por verificar. Lanna (1962) ha hecho una distinción entre tendencias sociales o gregarias y adaptación afectiva. Utilizó los inventarios de Guilford-Zimmerman y de Strong y encontró una relación entre ciertos intereses y la actividad social, pero ninguna entre intereses y afectividad o interés y neurosis, en los jóve nes normales que había tomado como sujetos.

Carnes (1961) hizo un estudio crítico de todas las investigaciones de este tipo, la mayor parte de éstos, deduce él, se han hecho con estu diantes normales, es raro encontrar que se hayan utilizado sujetos anor males aun cuando se trate de intereses y de anormalidad. Cuestiona las generalizaciones de Berdie, Tyler, Darley y Hagenah y Sternberg. Destaca igualmente las contradicciones importantes que ha encontrado en esta literatura. (61)

Revisando las hipótesis que él extrae de su análisis y los resulta dos de sus investigaciones. "Carnes tomó como sujetos a 40 hombres de - menos de 50 años, pacientes de un hospital psiquiátrico, eran psicóticos agitados, no alcohólicos y sin síntomas orgánicos, les hizo contestar el inventario de Strong individualmente o en pequeños grupos, asegurándose de que los sujetos hubieran comprendido y que las respuestas fueran con fiables.

Después construyó una medida de intensidad de sus intereses, basándose sobre los puntajes standard que sobrepasaban 40 según el método de Crites (1960) midió la dispersión de los intereses por la suma de los - desvios patrón de las calificaciones de las 45 escalas de Strong. Los - baremos puestos a punto por Strong fueron utilizados para evaluar el ni vel profesional, la madurez y la masculinidad-femeneidad de los inventa rios.

El nivel socioeconómico se midió de acuerdo con la escala de Warner (1949) la cronicidad y la gravedad de la psicosis por la escala de

estimación de Lorr (1953) que se funda en las "rarezas" del comportamiento observable. Las hipótesis y los principales resultados de Carnes, son los siguientes: (62)

- 1) "La anormalidad está en correlación negativa con la intensidad de los intereses".

Resultados: Hipótesis no verificada. Por el contrario, la gravedad de la psicosis (pero no su cronicidad) parece estar en relación con los intereses extremos, ya sean fuertes o negativos. Todo sucede en la anormalidad como si los mecanismos de control se relajaran. Este relajamiento se manifestaría tanto en las respuestas a los inventarios como en el comportamiento observable.

- 2) "La anormalidad está en correlación negativa con la dispersión de los intereses".

Resultados: Hipótesis no verificada. Por el contrario, parecería que la gravedad y la cronicidad de la psicosis estuvieran en correlación positiva con la dispersión de los intereses.

- 3) "La anormalidad está en correlación negativa con el nivel profesional de los intereses".

Resultados: Hipótesis no se ha verificado, no hay ninguna relación entre los dos.

- 4) "La anormalidad está en correlación positiva con la masculinidad de los intereses".

Resultados: Hipótesis no verificada. Las correlaciones obtenidas no son significativas, pero los resultados indicarían más bien una relación entre intereses femeninos y anormalidad.

- 5) "La anormalidad está negativamente asociada con la madurez de los intereses".

Resultados: La hipótesis se ha verificado.

4.1 Estudios y resultados efectuados por Carnes y Otros.

Carnes da aún algunos otros datos interesantes, la escala de Filbeck y Callis (1961) se ha construido para evaluar la tendencia a responder al azar. Es una escala empírica de respuestas atípicas, con la cual Carnes obtuvo las correlaciones más elevadas de su investigación, ahora bien, el análisis de las variancias muestra que la escala de Filbeck y Callis está en relación con la cronicidad y la gravedad del comportamiento psicótico, así como con el nivel socioeconómico. (63)

Esto hace pensar que las respuestas atípicas indicarían no solamente la anormalidad del tipo psicótico, sino también la anormalidad social esto es, desde luego lo que se sugiere a propósito de la escala de verificación del Kuder, pero sin poder apoyar una opinión sobre observaciones objetivas. Carnes obtuvo, una correlación de $-0,61$ significativa a nivel $0,01$ entre la escala de Filbeck y Callis y la escala de madurez de los intereses.

Los intereses de los psicóticos estudiados por Carnes se concentran sobre las profesiones de oficina, comerciales y literarias; los sujetos más extravagantes rehusan interesarse por el servicio social y los menos raros desechan las profesiones literarias. Ninguna de las relaciones entre intereses y personalidad sugeridas por los estudios hechos sobre individuos normales fue confirmada por el estudio de los anormales, salvo la hipótesis de una conexión entre anormalidad e inmadurez de los intereses. (64)

El trabajo de Carnes pone en evidencia el carácter simplista de las relaciones entre los intereses y las características de la personalidad, relaciones imaginadas por personas tales como Darley y Patterson y expuestas brevemente en este capítulo. También señala el peligro que entraña extraer del estudio de personas normales, generalizaciones sobre los anormales.

De lo que se deduce, que el carácter atípico de los intereses de los adultos, evidenciados ya por la escala de verificación de Kuder (que evalúa los intereses con respecto a los de la mayoría de los hombres) ya por la escala de madurez de Strong (que evalúa los intereses según su semejanza con los de los adultos o con los de muchachos más jóvenes) es uno de los aspectos del carácter atípico de la personalidad en general.

"No es extraño que las personas raras tengan comportamientos raros", en cuanto a las relaciones indicadas por Sternberg, entre las categorías de intereses profesionales y las características anormales de la personalidad, se debe inferir que no tienen gran valor.

"Bordin, cada vez más interesado por las teorías psicoanalíticas, ha dirigido una serie de investigaciones en la Universidad de Michigan, realizadas según hipótesis y métodos diferentes (Weinstein, 1953; Segal, 1964 y Nachamann, 1960). La elección profesional, dicen ellos, es una manifestación del modo de adaptación al medio, por ejemplo el trabajo que Segal hizo sobre las hipótesis respecto a la personalidad de los escritores y contadores. Utilizó en su investigación tres conceptos psicoanalíticos: el -

progreso de identificación, el desarrollo de los mecanismos de la defensa y la sublimación". (65)

Hizo este trabajo con estudiantes, sujetos fácilmente asequibles, pero que presentan un defecto, a menos que se les siga luego en su vida profesional y es que no siempre trabajan en la profesión que han elegido. Eligió 15 estudiantes, de edad, capacidad y orígenes equivalentes, que estaban terminando sus estudios de contadores y escritores (en efecto, en ciertas Universidades de Estados Unidos se pueden hacer estudios de Letras con el fin explícito de hacer una carrera de Escritor). Los perfiles de interés de los estudiantes varían según las disciplinas y son propias de cada una de éstas. Para la evaluación de la personalidad, Segal utilizó dos tests proyectivos (uno de ellos el Rorschach) un test de construcción de conceptos y una autobiografía profesional. A continuación se presentan las hipótesis y los resultados obtenidos de las comparaciones hechas sobre esos estudiantes: (66)

4.2 Estudios y resultados efectuados por Bordin, Segal y Otros.

- 1) "La adaptación general de los contadores y de los escritores no difiere".

Resultados: Hipótesis verificada.

- 2) "Los contadores aceptan las normas sociales mejor que los escritores".

Resultados: Dudosos, ciertos índices sostienen esta hipótesis, pero no todos.

- 3) "Necesitan un mayor esfuerzo los contadores que los escritores para controlar su afectividad".

Resultados: "Pero los escritores son más sensibles a los sentimientos y a las emociones." Hipótesis verificada.

- 4) "Se encuentran más a menudo defensas obsesivas en los contadores que en los escritores.

Resultados: La hipótesis no se ha verificado.

- 5) "Los escritores toleran mejor la ambigüedad y saben afrontar mejor los problemas afectivos complejos que los contadores".

Resultados: Hipótesis verificada.

- 6) "Los escritores manifiestan más agresividad que los contadores"

Resultados: Hipótesis verificada.

- 7) "A los contadores les falta flexibilidad y son temerosos en sus identificaciones, mientras que los escritores buscan a menudo identificarse con varios modelos, con el fin de realizarse mejor".

Resultados: Hipótesis verificada.

En los anales de las investigaciones sobre la personalidad y las profesiones, el número de hipótesis verificadas es notable. Notable también es la forma de verificarlas, con la ayuda de instrumentos muy difíciles de utilizar bien; los tests proyectivos y la autobiografía. Cabe preguntarse si estos resultados sorprendentes no se deberían a una contaminación experimental, muy posible en el caso en que los que analizaron los tests proyectivos hubieran conocido la profesión del sujeto correspondiente. Se puede dudar, aun cuando la investigación haya sido hecha en la Universidad de Michigan y dirigida por un investigador tan experimentado como Bordin. Las investigaciones de Winstein y de Machmann también dan resultados claros.

Según L. Tyler (en Layton, 1960, p.72) los intereses comienzan a organizarse desde la infancia, no según las características de las actividades interesantes, sino según la idea del yo y las actividades del individuo frente a sí mismo. Es la aceptación o el rechazo de un papel que oriente la elección y determine los intereses, ésta es la idea fundamental de Bordin en 1943, si no en 1960. Es una idea expresada por Carter desde 1940 y que ha sido tomada para fundar una teoría de los intereses y de la elección profesional en varios artículos sobre este tema (Super, 1949-1957). (67)

5. CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DE LOS INTERESES INVENTARIADOS.

El Strong Vocational Interest Blank es una de las herramientas psicométricas que se han investigado con mayor cuidado y aunque la historia del Kuder Preference Record es más breve, también ha sido estudiado intensamente. Ambos instrumentos producen calificaciones que son medianamente confiables por lo que respecta a individuos que están en la adolescencia o tienen una edad mayor.

Así, en lo tocante a 285 alumnos de años avanzados de la Universidad de Stanford, Strong menciona confiabilidades de par-impar correspondientes a escalas ocupacionales distintas que van desde 0.73 hasta 0.94 y tienen un valor medio de 0.88 (68)

Cierto número de estudios de confiabilidad realizados con el Kuder basados en el análisis de una sola administración de tests, dan valores por término medio de cerca de 0.90

La confiabilidad de las puntuaciones extraídas de estos inventarios de interés se compara favorablemente con la de las puntuaciones obtenidas en los tests de capacidad.

En el caso del Strong (Mallinson y Crumrine, 1952; Strong, 1943-1951 y 1952) hay pruebas de que los intereses muestran estabilidad a lo largo del tiempo, por lo menos en los adolescentes y adultos. Los datos correspondientes a la correlación, por término medio, a edades diferentes y a lo largo de períodos diferentes, pueden resumirse de la siguiente manera: (69)

5.1 Estabilidad de los intereses.

	ESCUELA ELEMENTAL SUPERIOR	SEGUNDA ENSEÑANZA	PRIMER AÑO DE UNIVERSIDAD	OTROS AÑOS DE UNIVERSIDAD
1 o 2 años	0.55	0.65	0.80	
2 a 5 años	0.30		0.75	0.75
6 a 10 años		0.50	0.55	0.70

Como podrá observarse la estabilidad es baja en la escuela elemental, pero en lo tocante a personas de edad universitaria, la estabilidad se compara favorablemente con la de los tests de inteligencia.

Al estimar la validez de un inventario de intereses como descripción de qué es lo que piensa el individuo acerca de las actividades y aconteci

mientos del mundo que le rodea, la cuestión principal es la de la veracidad de sus respuestas. No existe realmente ningún tribunal de apelación más alto para determinar los gustos y preferencias de un individuo que su propia declaración.

Cierto número de estudios han indicado que inventarios como el de Strong (Garry, 1953; Longstaff, 1948) pueden falsificarse; si se le dice a un grupo de examinandos que trate de responder como lo haría un vendedor de seguros de vida, se observa que en general logran con éxito hacerse pasar por vendedores de seguros de vida. Sin embargo, esto no es indicación de que la forma "será" falsificada, aun cuando se la use como instrumento para obtener empleo. (70)

Cuando el inventario se usa para aconsejar, orientar y ayudar al - que responde, como suele ocurrir las más de las veces, no hay razón para esperar que se cometa una falsificación intencional.

Se puede esperar que el individuo nos informe de sus gustos y desagrados tal como los conoce. Quizá su conocimiento de sí mismo sea imperfecto, de manera que sus informes serán inexactos en algunos aspectos. Así podrá decir que le gustaría asistir a conciertos sinfónicos porque crea que es lo que se ve bien que uno diga, "pero sus acciones desmentirán su declaración", de hecho quizá procure esquivar los conciertos cada vez que se le presente uno de ellos.

Esta carencia de autoconocimiento es un problema real, pero probablemente se compensa un tanto, en el inventario de intereses, en el que puntos aislados de mal discernimiento de sí mismo tendrán solo efectos de menor importancia en una puntuación final.

La validez que tengan los inventarios de interés como pronosticadores de una conducta posterior es otra cuestión. Las claves de puntuación del Strong, se establecieron comparando hombres que ya se encontraban desempeñando la ocupación con hombres en general.

Los perfiles de interés ocupacional del Kuder se han preparado también determinando el nivel, por término medio, en cada una de las áreas de interés por lo que toca a individuos que ya trabajan en la ocupación.

Pero las pautas de interés común de los individuos que laboran en - un campo de trabajo dado, tal vez se hayan originado en su trabajo. Quizá esos hombres lleguen a exhibir algunas pautas comunes en virtud de la naturaleza misma de su experiencia de trabajo.

El testimonio decisivo acerca de la validez pronosticadora proveniría de que se le administrará el test a un grupo antes de que ingresará en el mundo del trabajo y de que se determinara si quienes entraron

más tarde persistieron en una ocupación particular tenían pautas de interés características "antes" de ingresar en la ocupación.

Esto es un trabajo costoso, caro por lo que toca al tiempo y que debe transcurrir antes de que los hombres se establezcan en sus ocupaciones, y caro en virtud de la disipación de casos entre centenares de ocupaciones, literalmente hablando.

Strong (1951) pudo seguir observando algunos grupos a quienes se les aplicó el test siendo estudiantes de universidad y se poseen algunos testimonios acerca del grado en que estudiantes que tenían intereses característicos de una ocupación particular tendieron a ingresar en esa ocupación en la que estaba trabajando realmente y a persistir en la misma. (71)

Para el individuo característico, la ocupación en la que se encontraba trabajando diez años más tarde, era la segunda o la tercera de las señaladas por él en las escalas del test de Strong.

Considerando promedios de grupo, quienes permanecieron en una ocupación recibieron calificaciones de interés más altas en lo tocante a esa ocupación que respecto de cualquier otra ocupación y más altas que quienes se cambiaron a alguna otra ocupación.

Berdie (1965) localizó los registros SVIB del último año de la segunda enseñanza de alumnos que habían terminado programas de estudios profesionales especializados en la Universidad de Minnesota. Los porcentajes que exhiben un interés elevado (A o B+) en cada una de cuatro escalas son los que se muestran en seguida, en relación con el entrenamiento profesional completado. (72)

5.2 Estudios realizados por Berdie y Otros.

Completó entrenamiento en:

<u>Interés elevado en la escala de</u>	<u>Medicina</u>	<u>Leyes</u>	<u>Contabilidad</u>	<u>Ingeniería Mecánica.</u>
Médico	49	2	6	21
Abogado	18	50	18	2
Contador	5	19	43	6
Ingeniero	33	0	15	73

Aunque la relación dista mucho de ser perfecta es clara y notable la distinción entre grupos también es nítida. McCully (1954) siguió observando a un grupo de hombres a quienes los orientadores del Departamento de veteranos les habían administrado el Kuder al final de la segunda guerra mundial. (73)

Se les localizó varios años más tarde y se determinó su ocupación, el cuadro siguiente muestra las calificaciones estándar, por término medio, de cada una de las diez áreas de interés del Kuder, por lo que respecta a aquellos grupos ocupacionales que eran lo bastante grandes como para justificar su estudio.

Los resultados muestran diferencias nítidas y bastante considerables en lo que toca a la pauta de interés de las diversas capacidades. Así entonces los testimonios tanto del Strong como del Kuder, indican que poseen cierto grado de validez por lo que toca a pronosticar la elección de ocupación. (74)

CUADRO QUE MUESTRA LAS PUNTUACIONES ESTANDAR MEDIAS DEL KUDER POR LO QUE TOCA A DIFERENTES GRUPOS OCUPACIONALES.

	Me- cá- ni- ca.	Com- puta- tiva	Cien- tífi- ca.	Per- sua- siva	Artís- tica.	Lite- ra- ria.	Mu- si- cal	Ser- vi- cio.	Ofi- ci- na.
Contabilidad y afines.	-78	152	-32	37	-82	19	2	-14	118
Ingeniería y afines.	56	45	82	-16	7	1	-21	-46	-41
Trabajo de gerencia.	-28	44	-18	56	-27	19	-15	-2	42
De Oficina, Computación y registro.	-27	67	-9	9	-50	4	3	-14	68
Trabajo general de Oficina.	-19	-3	-31	-9	-14	22	3	17	30
Ventas - más alto.	-65	-14	-40	111	-54	38	17	18	30
Ventas - más bajo.	-19	-12	-25	79	-32	10	6	15	16
Agricultura en gene <u>r</u> al.	22	-25	-16	-37	-4	-49	-42	12	-10
Reparación mecánica.	81	-21	3	-40	28	-28	-30	-40	-29
Reparación eléctrica.	66	-3	27	-35	5	-41	-13	-19	-29
Trabajos de banco de taller.	63	-5	12	-24	38	-23	-20	-33	-2

Basado en una media de 0 y una desviación estándar de 100 para un grupo de referencia de 2,797 veteranos empleados.

6. FRECUENCIA DE LOS INTERESES.

6.1 Estudios efectuados por Darley y Hagenah.

Para hacer una taxología de los intereses, es necesario primero poseer una lista y una descripción de las categorías de intereses, pero también tener los datos sobre la existencia de las diferentes clases de intereses en las poblaciones escolares y universitarias. El gran proyecto de censo de los talentos, el Project Talent, dirigido por Flanagan (1962) - en Estados Unidos, nos informará sobre la frecuencia de los diversos intereses al nivel de la escuela secundaria en un país evolucionado. Pero por el momento, no contamos más que con los datos recogidos en la Universidad de Minnesota por Darley y Hagenah (1955). (75)

La muestra estudiada por estos autores se compone de 1000 estudiantes de primer año de las facultades de Ciencias, de Letras, de Artes, o de Tecnología. Es una muestra bastante representativa de los estudiantes de Estados Unidos, donde casi la mitad de los jóvenes que terminan sus estudios secundarios comienzan estudios superiores en los Junior Colleges de estudios generales, en las escuelas técnicas superiores o en la Universidad.

Darley y Hagenah clasificaron los intereses evaluados por el inventario de Strong, en intereses "fuertes", "medianos" y "rechazados". Los intereses fuertes son aquéllos que obtienen calificaciones elevadas (A o B+) en la mayoría de las escalas de un grupo de profesiones. Los intereses medianos están caracterizados por calificaciones medianas (B o B-) - en la mayoría de las escalas de un grupo de profesiones. Los intereses rechazados o negativos están caracterizados por calificaciones muy bajas (C) en la mayoría de las escalas de un grupo de profesiones. (76)

En la tabla No. 4 se encuentran los datos sobre la frecuencia de los intereses fuertes.

TABLA No. 4 FRECUENCIA DE APARICION DE INTERESES FUERTES ENTRE 1000 ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE MINNESOTA.

T i p o	Porcentaje
Sin intereses "fuertes"	19,3
Intereses fuertes en 1 grupo de profesiones	41,0
Intereses fuertes en 2 grupos de profesiones	30,3
Intereses fuertes en 3 grupos de profesiones	8,8
Intereses fuertes en 4 grupos de profesiones	0,3
Elección irreflexiva	0,3
SUMA	100,0
	=====

6.2 Resultados derivados del estudio en la Universidad de Minnesota.

En la tabla No. 4 puede apreciarse que el 19% de los estudiantes de primer año de la Universidad de Minnesota no tienen intereses de los denominados "fuertes", es decir, que sus intereses no se asemejan netamente a los intereses de ningún grupo de profesiones. Es una comprobación bastante importante para la orientación universitaria y profesional para la planificación de la enseñanza: un estudiante de cada cinco, a su entrada a una de las grandes universidades de Estados Unidos, no posee los intereses que podrían orientar convenientemente sus esfuerzos hacia una profesión precisa. (77)

Esto significa que un estudiante de cada cinco no tenga intenciones o fines precisos, sino que los intereses de una quinta parte de los estudiantes no están sólidamente organizados y jerarquizados para asegurar la estabilidad en este intento. Sin embargo, 80% de los estudiantes de la muestra tienen intereses fuertes; 41% tienen intereses "fuertes" en una sola categoría o grupo de profesiones; para éstos, encontrar un objetivo profesional estable y satisfactorio debe ser bastante fácil.

El 71% de los estudiantes tienen intereses "medianos"; 26% no los tienen, es evidente que si a los estudiantes con intereses fuertes múltiples agregamos que tienen también intereses medianos, resulta que la gran mayoría de los estudiantes posee intereses que pueden servir de base para la elección de sus estudios y de su profesión. (78)

Hay que agregar también que el 93% de los sujetos manifiestan intereses "negativos" es decir, que rechazan ciertos campos profesionales o no se interesan por ellos en absoluto. Esto les debe facilitar una elección por eliminación. En verdad, rechazando ciertas posibilidades se llega a elegir otras, esta posibilidad de evaluar los intereses fuertes, los medianos y las carencias de interés, permite tener en cuenta, en orientación y en selección, tanto los intereses como las aptitudes.

Con la perspectiva de una planificación escolar, universitaria y profesional para la utilización racional de los recursos humanos, es importante preguntarse cuál es la frecuencia con la que se presentan las distintas clases de intereses entre los estudiantes. Si los intereses dirigen el esfuerzo, resulta indispensable conocer en qué direcciones van a orientarse los esfuerzos individuales. Los datos de Darley y Hagenah sobre los intereses fuertes pueden verse en la tabla No. 5 (79)

El campo tecnológico, en donde se pone el acento más sobre la práctica que sobre la teoría, ejerce un atractivo sobre gran número de estudiantes de la Universidad de Minnesota; casi un 16% de los estudiantes tiene intereses fuertes únicamente en ese campo. (80)

Si se suman los estudiantes que además de tener intereses fuertes en el campo técnico los tienen en otro o en varios campos más, el porcentaje llega a 32,6. En un país como Estados Unidos, donde la universidad tiene por función impartir enseñanza superior a todos aquellos que quieran continuar sus estudios más allá de la escuela secundaria, hay muchos estudiantes que se sentirán satisfechos de convertirse en técnicos si tienen las aptitudes suficientes. (81)

El trabajo de oficina es un segundo campo donde se concentran intereses fuertes, es un interés fuerte para un 7% de los estudiantes. Si a éstos se agregan aquéllos que tienen intereses fuertes múltiples, entre los cuales está comprendido el trabajo de oficina, entonces este porcentaje se eleva a 25. Esto basta para que a Estados Unidos no le falten contadores, banqueros, jefes de depósito, etc.

Hay poca diferencia entre los porcentajes de estudiantes (3 o 4%) con intereses fuertes únicamente en uno de los otros campos profesionales: las ciencias biológicas (incluyendo medicina y psicología), las ciencias físicas (comprendidas la química y la ingeniería), el servicio social (que también comprende la enseñanza de la historia y el sacerdocio), el comercio (definido aquí como la venta y la dirección de una empresa comercial y no el trabajo de oficina que se caracteriza por intereses diferentes), y las profesiones literarias (incluyendo derecho y periodismo). Pero si le agregamos al 3 o 4 % de cada una de estas categorías profesionales el número de estudiantes que tienen intereses fuertes múltiples correspondientes, la proporción de estudiantes interesados por los diversos campos profesionales aumenta, lo cual parece razonable: las ciencias físicas atraen el 15,5% las profesiones literarias el 12,8%, el servicio social 11,8%, las ciencias biológicas 9,5% solamente. ¿Es bastantes?, quizá a los planificadores les corresponde decirlo. (82)

Tal vez hoy, con otra generación de estudiantes, las proporciones serían diferentes, sería necesario hacer nuevas investigaciones para saberlo. Las proporciones serían probablemente distintas en Harvard y en Yale, universidades mucho más conservadoras que la de Minnesota y que atraen principalmente a estudiantes interesados por la literatura, la historia y la filosofía.

Habría también sin duda, diferencias entre los estudiantes de la Sorbona y los de la Escuela Normal Superior, entre los de Oxford y los de Londres, entre los de Bruselas y los de Lovaina, sería interesante conocer estas diferencias y su importancia en las carreras profesionales de los egresados de esas universidades.

TABLA No. 5 FRECUENCIA DE APARICION DE LAS CATEGORIAS DE INTERESES ENTRE LOS 1000 ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE MINNESOTA. (SEGUN DARLEY Y HAGENAH).

Categorías de intereses fuertes	Porcentaje
Sin intereses fuertes	19,3
Intereses fuertes únicos en:	
Ciencias Biológicas	2,3
Ciencias Físicas	3,6
Técnica	15,6
Servicio Social	3,4
Trabajo de Oficina	6,9
Comercio	4,6
Profesiones Literarias	4,6
Intereses fuertes dobles en :	
Ciencias Biológicas y Físicas	1,8
Ciencias Biológicas y Técnica	1,4
Ciencias Biológicas y Servicio Social	0,2
Ciencias Biológicas y Comercio	0,1
Ciencias Biológicas y Literarias	0,8
Ciencias Físicas y Técnicas	0,4
Ciencias Físicas y Trabajo de Oficina	0,2
Técnica y Servicio Social	1,7
Técnica y Trabajo de Oficina	3,0
Servicio Social y Trabajo de Oficina	0,9
Servicio Social y Comercio	0,7
Servicio Social y Profesiones Literarias	0,6
Trabajo de Oficina y Comercio	8,2
Trabajo de Oficina y Profesiones Literarias	0,1
Comercio y Profesiones Literarias	4,2
Intereses fuertes triples en :	
Ciencias Biológicas, Físicas y Técnicas	2,2
Ciencias Biológicas, Físicas y Profesiones Literarias	0,6
Ciencias Biológicas, Comercio y Profesiones Literarias	0,1
Ciencias Físicas, Técnicas y Servicio Social	0,1
Ciencias Físicas, Técnicas y Trabajo de Oficina	0,6
Técnica, Servicio Social y Trabajo de Oficina	1,2
Técnica, Trabajo de Oficina y Comercio	0,3
Servicio Social, Trabajo de Oficina, Comercio	2,1
Servicio Social, Trabajo de Oficina y Profesiones Literarias	0,1
Servicio Social, Comercio y Profesiones Literarias	0,5
Trabajo de Oficina, Comercio y Profesiones Literarias	1,0
Intereses fuertes cuádruples en :	
Técnica, Servicio Social, Trabajo de Oficina, Comercio	0,1
Servicio Social, Trabajo de Oficina, Comercio y Profesiones Literarias	0,2
Elecciones irreflexivas	0,3
S U M A :	100,0

7. LOS INTERESES, LA FAMILIA, LA ESCUELA Y LA ORIENTACION PROFESIONAL.

Los intereses se desarrollan en el marco de la escuela, pero tienen su origen en el marco familiar, están modelados tanto por la familia como por la escuela. Si reconocemos la influencia determinante de la familia con respecto a los intereses, consideremos lo que ella puede hacer - para cumplir bien su papel en este campo.

7.1 La Familia.- Desempeña una papel en la orientación escolar y profesional de los hijos, este papel proviene de su influencia en el desarrollo de los intereses. En efecto los padres tienen frente a sus hijos, actitudes, opiniones, sentimientos, más o menos conscientes, que determinan la dirección de la educación que les proporcionan.

A. Roe ha tratado de tener en cuenta en su teoría un aspecto de la influencia de los padres: "el amor, la aceptación y la aprobación respecto del hijo. Los padres tienen también actitudes a propósito de lo que los muchachos deben y pueden hacer. Los padres deberían examinar sus propias actitudes frente a sus hijos para tomar conciencia de ellas y asegurarse de que son las que ellos realmente desean tener".(83)

La familia es también un escenario donde se representa un drama, los papeles han sido distribuidos entre los miembros de la familia y cada actor lo desempeña a su manera. El hijo tiene la ocasión de observar a los actores y el papel que desempeñan, puede identificarse con él o rechazarlos. A veces puede tener la sensación de éxito o de fracaso en sus esfuerzos para crearse un papel o imitar un modelo.

La familia puede preguntarse si los papeles que ella ofrece al hijo y que ella misma aplaude, si los actores que le proporciona como modelos, son suficientemente variados y ponen a su disposición lo que él necesita para desarrollarse. Puede preguntarse si ella ayuda bien al niño o al joven a evaluar sus esfuerzos de persona que actúa.

La familia puede poner a disposición del hijo numerosos recursos o por el contrario privarlo de ellos, puede facilitarle el acceso a ciertos campos o impedirle. "Los recursos literarios, artísticos, mecánicos, científicos, sociales, etc. que la familia puede poner a disposición del hijo, incluyen los diarios y las revistas que llegan a la casa, el receptor de televisión, el cine, la escuela, incluso las actividades (como los trabajos domésticos o los materiales a los cuales no se les atribuye cualidades educativas, pero que de alguna manera lo son sin duda".(84)

Los padres deberían interrogarse sobre las características del mundo al cual exponen a sus hijos. ¿Es capaz ese mundo de hacer resaltar sus cualidades, de favorecer el desarrollo de sus intereses?. Pienso que los padres podrían estudiar la forma de mejorarlo.

La familia, tiene, en fin la ocasión de observar la aptitud del niño o del joven para las actividades de las que participa y el interés que por ellas revela. Los padres pueden ayudarlo a evaluar sus propios esfuerzos - en relación con su edad y experiencia. Pueden aplaudir sus éxitos cuando son merecidos, ayudarlo a comprender sus fracasos, alimentar sus intereses nacientes y hacerle ver a dónde pueden conducirlo.

Aunque todavía se está lejos de disponer de una psicología objetiva sobre la forma de cultivar los intereses, la mayoría de los psicólogos y educadores que investigan en este sentido, se ocupan de los intereses de los adolescentes y los adultos, de medidas y pronósticos. Las investigaciones de A.Roe, de L.Tyler y de algunos otros, son las únicas que nos aclaran cuándo es cuestión del desarrollo de los intereses. Podría decirse que en lo que respecta al estudio de los intereses, se está en el punto en que estaban Rousseau, Herbart, Dewey y Claparède: "Tenemos a nuestra disposición teorías fundadas sobre observaciones comunes y no sobre observaciones controladas por psicólogos, es el comienzo, pero haría falta una investigación para descubrir una base más sólida que la que se tiene hasta el momento". (85)

7.2 La Escuela.- Es uno de los principales agentes con que cuenta la sociedad para la formación de los jóvenes. Ella también tiene la responsabilidad de descubrir los intereses, de cultivarlos y de permitir su utilización. Todo lo que se ha dicho acerca de la familia, se puede decir también de la escuela.

La estructura y el ambiente de la escuela, ¿estimulan el desarrollo - de los intereses de que es capaz el alumno?. ¿No cultiva por ejemplo sólo los intereses literarios y científicos o permite también el desarrollo de los intereses altruistas?.

Los papeles que le está permitido al alumno desempeñar en la escuela, los modelos que ésta le presenta, ¿son representativos de los que podrían estar a su disposición en la sociedad?.

Los recursos con que cuenta la escuela ¿le permiten una experiencia lo suficientemente rica como para hacer resaltar y para cultivar los diversos intereses posibles en el niño o el adolescente?.

¿Cómo puede la escuela completar la obra de la familia y enriquecer el número de experiencias capaces de suscitar intereses?. Quizá a los educadores les corresponde sugerir las soluciones, tanto los pedagogos, psicólogos, sociólogos, padres, tenemos la obligación de llevar a cabo las investigaciones que verificarán si las respuestas aportadas son buenas.

En cuanto al papel de la escuela, cabe hacer destacar un hecho bien puesto de relieve por la investigación: "si la escuela quiere ayudar al desarrollo de los intereses, es menester que comience temprano, cuando los niños son pequeños. Si los intereses no son heredados tal como se manifiestan (otra cosa sería inconcebible) y si no varían mucho, después de la adolescencia tienen que ser formados durante la infancia".(86)

Gracias a los estudios de Roe y de Tyler comenzamos a saber cómo formar los intereses, pero aún es mucho lo que ignoramos (es sorprendente que tan pocos educadores hayan estudiado los intereses de los niños desde la época en que las investigaciones sobre este tema hacían confeccionar la lista de los juguetes que los niños preferían según su edad).

Quedan por hacer más investigaciones longitudinales, desde la educación preescolar hasta para aquéllos individuos que han de llegar a la educación superior, hay que preocuparse por el descubrimiento y cultivo de los intereses.

Es cierto que para algunos, los intereses continúan desarrollándose en el transcurso de los estudios superiores. ¿Esto último sucedería también aun en el caso en que el niño hubiera encontrado condiciones óptimas para el desarrollo de los intereses en la familia y en la escuela primaria?. No es posible decirlo, pero tal como se presentan las cosas por el momento, es imprescindible que las escuelas primarias, secundarias y universidades y los otros institutos de enseñanza complementaria velen también por el cultivo de los intereses en el educando. Para esto no solamente son necesarios los servicios de orientación, sino también la flexibilidad de los programas de estudio y una conciencia clara acerca del papel de los intereses. Por ello la idea de los ciclos de observación y de orientación en la enseñanza parecer ser de una importancia capital.

Que haya suficientes consejeros en los centros escolares y también en las oficinas de empleos tiene también su empleo e importancia para el descubrimiento, utilización y cultivo de los intereses. Dichos consejeros deben disponer de una psicología de los intereses integrada con la psicología del desarrollo y la psicología diferencial y además de la construcción de inventarios de intereses válidos para los individuos que vienen -

en busca de consejo y con la perspectiva que éstos poseen. Es menester que los consejeros conozcan bien estos instrumentos, sus posibilidades y limitaciones, así como conocen los tests de capacidad y los demás instrumentos o métodos que utilizan para hacer el balance psicológico de un niño, un adolescente o un adulto.

Con los conocimientos que ya se poseen, los consejeros podrían hacer el balance de las capacidades, que saben que pueden desarrollarse, para algunos, especialmente para los más jóvenes, ésta sería una evaluación provisoria, pero suficiente para ayudarles a elegir las experiencias educativas por investigar.

Para otros investigadores, la perspectiva que aportará un mejor conocimiento de sus intereses les permitiría descubrir ciertos campos de actividades en los cuáles no habían ni soñado y les permitiría elegir uno en el que no solamente podrían triunfar, gracias a sus capacidades, sino también encontrar satisfacción y estabilidad. Para todos, la psicología objetiva de los intereses permitiría contar con una mejor orientación y con una mejor utilización de las capacidades.

Tal vez un día la investigación proporcionará a los consejeros conocimientos e instrumentos que les permitan detectar en los escolares de la enseñanza primaria, los indicios e indicadores del desarrollo en curso y también del que se podrá prever, estos indicios servirán de base a una orientación que comenzará más temprano y que guiará el desarrollo y el desenvolvimiento del individuo.

El hombre tiene una nefasta tendencia a abusar de los instrumentos que él mismo crea. El cuchillo con el que corta sus alimentos le sirve a veces para asesinar o para suicidarse, del automóvil que le permite trasladarse hace rápidamente un instrumento perturbador del silencio nocturno e incluso de muerte cuando se precipita contra otro automóvil; "los tests psicológicos que no deberían ser sino herramientas de comprensión capaces de arrojar luz sobre las posibilidades de una elección, proporcionan a veces informes superfluos sobre un individuo o sirven para imponerle la elección hecha por el consejero o sus padres". (87)

Los intereses son determinantes importantes del comportamiento, los inventarios los miden de una manera útil, aprovechemos nuestros conocimientos y los instrumentos para utilizarlos hábilmente en el curso del proceso de orientación.

7.3 Los intereses en la selección y promoción profesionales.

"Se ha deducido de las investigaciones, que los intereses constituyen una fuerza motriz, como las capacidades, son recursos humanos. Ahora - bien, los recursos se descubren, se exploran, se cultivan, se refinan y luego se utilizan. Si esto se hace con los recursos materiales, ¿porqué no esperar más aún de los recursos humanos".(88)

En las estructuras industriales y comerciales modernas, e incluso en las gubernamentales se encuentran a menudo no solo programas de selección, sino también de perfeccionamiento y promoción profesionales. En Estados Unidos se encuentran programas de este tipo, lo que indica claramente que están convencidos de la importancia de la selección en el empleo, pero también del mejoramiento, del perfeccionamiento y del ascenso a cargos más exigentes de los empleados que son capaces.

La selección de los cuadros directivos, de los empleados y de los obreros ofrece al psicólogo o al director de personal una ocasión de poner a prueba lo que sabemos de la psicología de los intereses. Al emplear a un nuevo individuo uno trata de asegurarse de su interés por el trabajo que se le propone. Pero los inventarios de intereses se dejan falsear, ¿quedan ser útiles no obstante?

Sin embargo, hay que admitir la influencia del engaño, el inventario puede ser presentado en condiciones controladas, con la advertencia de contestar rápido a cada pregunta, a fin de no dejar a los candidatos tiempo para reflexionar y falsificar sus respuestas. Esta es la propuesta general, su valor es lógico, pero se basa en la experiencia. Mucho mejor es hacer como Strong, Bills y otros: "someter el inventario en condiciones idénticas a aquéllas en que se propone utilizarlo, construir, de acuerdo con las respuestas obtenidas, los baremos de calificación empíricos para el trabajo en cuestión y hacer la confrontación, falseados o no ¿que importa si dan resultado". (89)

Es ésta una idea a menudo difícil de captar por aquéllos que tienen la costumbre de pensar que lo falso tiene forzosamente que ser malo y por tanto inutilizable, pero que confunden los dos sentidos de la palabra "bueno"; el sentido moral y el práctico. Los resultados de un inventario pueden tener una validez de pronóstico aunque las respuestas hayan sido falseadas, pues en el pronóstico simple no se trata de saber cuáles son las cualidades de un individuo sino de descubrir lo que él va a hacer. Si falsea (tal vez inconscientemente) sus respuestas en el mismo sentido que aquéllos que, examinados en las mismas condiciones, triunfan en general en la profesión considerada, hay una cantidad de preguntas teóricas a las cuales no se puede responder, pero lo que se puede afirmar es la probabilidad

de éxito del individuo en el trabajo en cuestión.

Para la selección profesional, que es un problema práctico a pesar de sus implicaciones teóricas, esto puede ser suficiente. A largo plazo uno querría saber "porqué" con la esperanza de resolver un problema irritante y también de encontrar otros fenómenos significativos.

Hay inventarios útiles para la selección, en especial cuando se trata de selección para un trabajo exigente, donde el interés contribuye a que se haga el esfuerzo necesario, como en la venta de seguros o la investigación científica. Algunas veces, los baremos que permiten distinguir los intereses para una profesión de los intereses para otra, también ayudan a distinguir los buenos de los malos trabajadores, pero para esto es preferible construir escalas basadas en la diferencia de intereses entre aquéllos que han triunfado y los que han fracasado en una misma profesión.

El perfeccionamiento de los empleados y de los cuadros directivos es otra preocupación de los servicios de personal para la cual pueden ser útiles los inventarios de intereses. Se trata en este caso de descubrir a aquéllos que podrían aprovechar una ocasión de perfeccionarse de tal o cual manera y con tal o cual objetivo. Para aprovechar el perfeccionamiento es necesario interesarse en él y ser motivado por el programa de formación en su estilo y contenido. Ahora bien se ha visto que los intereses inventariados ayudan a determinar quién elegirá algo, quién permanecerá fiel a su elección hasta el fin y quién encontrará la ocasión de utilizar lo que aprenda.

Luego sigue la promoción, los que resultan elegidos tendrán la ocasión de expresar sus intereses, de poner en práctica los conocimientos que deseaban utilizar. El papel de los intereses y los inventarios debe estar muy claro. Cuando se quiere hacer el balance psicológico de un aspirante a la promoción hay que sondear sus intereses para saber si les gustan las mismas actividades de aquéllos que ya han triunfado en ese trabajo, si encontrará en esa tarea la satisfacción que le impulsará a aplicarse y perseverar.

"El interés es una fuerza motriz que determina la dirección del esfuerzo, su continuidad, la satisfacción lograda y aún, a menudo el éxito no es la única fuerza de este tipo: a veces otras fuerzas son incluso más importantes, pero de ninguna manera debe despreciarse, pues si el interés no se expresa en la profesión da por resultado un descontento que lleva a la persona a buscar otro empleo, otro camino para expresar sus intereses, lo que traba su eficacia profesional". (90)

8. CONCLUSIONES.

- En los países de lengua castellana la elaboración de métodos psicométricos se ha limitado a traducciones de inventarios extranjeros, sin llevarse a cabo las investigaciones de base, lo que significa que es necesario disponer de métodos, de instrumentos y de continuidad en los estudios que se emprenden, para tener seguridad sobre lo que es posible esperar y lo que no lo es.

- Existen diferentes deficiencias acerca del interés, las que se describen en este trabajo, presentan aspectos similares o comunes, sin embargo no se hace una reflexión metódica encaminada a precisar el contenido real del término, tal vez por la dificultad de establecer con exactitud el verdadero sentido del concepto real de este término, como podría suceder con otros conceptos.

- Cada persona toma una diversidad de decisiones con respecto al tipo de actividades en las que participará. Algunos individuos muestran preferencia por los deportes y otros dedican su tiempo a la lectura o tienen algún pasatiempo. Por tanto cada persona tiene preferencia por alguna actividad y poco interés e incluso aversión por alguna otra. Medir estas tendencias hace el agrado o desagrado de ciertas actividades es el principal objetivo del inventario de intereses.

- Los inventarios de intereses deberían administrarse en las escuelas debido a que se ha descubierto que los intereses están relacionados con el éxito académico, la satisfacción en el trabajo y en la vida adulta. Por estas razones, es importante que cada estudiante tenga conocimiento de su grado relativo de interés en diferentes actividades.

- El orientador vocacional, los educadores y los padres, al ayudar a un estudiante en forma individual, ~~quieren~~ quieren respuestas a preguntas como: ¿cuáles son los intereses de este alumno? ¿qué tan grande es su interés en ciencias comparado con el de actividades sociales? ¿qué tan grande es su interés en cierto tipo de actividad en comparación con el de otros estudiantes de su misma edad y sexo por ejemplo?. Pero ¿para qué hacer pruebas de interés dicen ellos, cuando todo lo que habría que hacer sería preguntarle a la persona sus gustos y desagrados?. Después de todo nadie conoce a Manuel mejor que él mismo.

- En un inventario de intereses, un estudiante puede decir que le gusta la aritmética o que quiere ser ingeniero, pero tales expresiones de interés son de valor limitado. Las autoridades que han investigado este problema señalan que las expresiones que uno mismo hace de sus intereses pueden ser inconfiables y no permanentes. La declaración de un estudiante al decir que está interesado en ser bombero por ejemplo, puede ser verdadera cuando tiene cierta edad, pero no necesariamente más tarde, lo cual refleja que los intereses son inestables.

- Los intereses de los estudiantes están influidos por diversos factores y sus intereses expresados pueden no representar sus deseos y necesidades verdaderas. Por ejemplo un adolescente de la clase media a quien se le pregunta si está interesado en ir a la universidad puede contestar afirmativamente porque piensa que es lo que debe hacer, aunque realmente tenga poco interés en los estudios universitarios, él contesta que sí porque la palabra universidad es un símbolo de respeto y posición en su medio. Las presiones de los padres y el deseo de prestigio asociados con el graduado universitario pueden haber influido en su respuesta.

- Fowler en un artículo sobre el valor de los intereses expresados de los estudiantes dice: "Hay dos argumentos principales, ambos apoyados por extensos estudios, en contra de la confianza en los intereses estimados por uno mismo en la elección de una ocupación. Uno de estos argumentos señala los factores que interfieren con la formación de una elección realista, los factores que llevan a los estudiantes a declarar que las metas de ocupación son demasiado difíciles de alcanzar. El argumento principal, señala el desacuerdo frecuente entre los intereses autostimados y los medios."

- En apoyo de los puntos precedentes podrían añadirse las experiencias de los consejeros vocacionales de adultos. No es raro que el consejero vea a personas que declaran que tienen interés en su trabajo pero que realmente no se adaptan bien a su ocupación. Por ejemplo, durante una sesión de consejo con un adolescente, en relación con sus planes vocacionales futuros, dijo: "Quiero hacer algo que me guste; no como mi padre". El padre de este muchacho preocupado por los estudios de su hijo dijo: "No quiero que él sea infeliz en la profesión que elija, he visto demasiadas personas trabajando en puestos en los que no encajan".

- Desde luego, no toda la gente que se basa en sus propias estimaciones para decidirse por una ocupación está descontenta de su elección algunos son muy felices. Sin embargo, a menudo las propias estimaciones son malos indicadores de la idoneidad de ocupaciones futuras. Esta es la razón por la que el consejero y los educadores deben tratar de mirar más allá de lo que el estudiante dice que quiere ser o hacer en la vida.

- Los intereses que los estudiantes declaran, no siempre reflejan sus verdaderas acciones, por tanto, los profesionales de este campo construyen sus instrumentos de manera que puedan hacer una serie de preguntas concernientes a los gustos y desagradados de los estudiantes.

- Uno de los estudios acerca de los inventarios de intereses a los que se le ha dedicado mayor atención es el Inventario de intereses vocacionales de Strong y el de Kuder. También a otros que se han derivado de estos modelos.

- El estudio de los intereses ayudará al estudiantes a orientar sus actividades principalmente por senderos donde es más probable que obtenga satisfacción. Además, tal estudio puede servir también para encontrar algunas actividades que le interesen aun en quehaceres que le desagraden.

- Para que un estudiante pueda gustarle o desagradarle una actividad antes tiene que entrar en contacto con ella. Si participa en algo que ha decidido que pudiera gustarle puede a su vez esforzar su interés por ello a medida que madure e intervenga en las más diversas experiencias, algunos de sus viejos intereses tal vez cambien y quizá se desarrollen otros nuevos.

- Los intereses llamados "fuertes" "medianos" y "rechazados", no son mejor o peor que otros. Lo que cuenta es saber cuáles son los intereses del estudiante y tenerlos en consideración cuando tenga que tomar una importante decisión educativa o vocacional.

- Las puntuaciones en áreas relacionadas de intereses son mucho más altas para algunas ocupaciones que para otras. La razón principal de esta clase de resultados es que la gente a menudo tiene más de un interés principal. Puede escoger ocupaciones que exijan el desenvolvimiento de sus intereses combinados, o puede encauzar uno o más de sus intereses principales en una actividad satisfactoria fuera de su trabajo, para lograr con esto un cambio de ritmo y una ampliación de sus actividades.

- El conocimiento de los intereses de un estudiante nos permite decir solamente qué es lo que le "gusta" hacer; "no qué tan bien puede hacer determinadas actividades". La calidad, su desempeño dependen de diversos factores, aparte de sus intereses, particularmente de sus capacidades. Los educadores pueden ayudarle a determinar si sus capacidades están a la altura de sus intereses.

- De investigaciones efectuadas por diversos psicólogos, se puede deducir que haya una relación causal entre aptitud e interés. La capacidad es una de las causantes del interés.

- Se han hecho estudios concernientes a la relación entre interés y capacidad, la mayoría de ellos muestra una ligera relación entre el aprovechamiento académico en un campo y el interés en él. También existen indicaciones de que los que tienen gran capacidad en determinado campo muestran interés en éste. Sin embargo, esta relación es tan baja que no se puede decir que un inventario de intereses pueda usarse para determinar la capacidad o por otra parte, que un test de aprovechamiento o capacidad pueda revelar los intereses. El consejero debe tener los dos tipos de información para dar un verdadero consejo vocacional. Por tanto, es importante recordar que si un estudiante tiene una puntuación alta en un interés científico, esto no significa necesariamente que tiene también la capacidad para ser científico. Al hacer una elección vocacional, el patrón de intereses del estudiante debe examinarse junto con su pasado académico y sus puntuaciones en pruebas de aptitud y de aprovechamiento.

- Al revisar los patrones de interés de un estudiante, existen ciertos hechos que se deben tener presentes:

10. Los patrones de intereses generalmente se revelan en muchachos maduros a la edad de quince o dieciséis años. Sin embargo, en algunos casos no se desarrollan intereses definidos hasta la edad de veintidós y en muchos otros nunca se llegan a desarrollar estos patrones.
20. Los patrones de intereses generalmente parecen establecerse en la persona antes de que haya tenido oportunidad de tener una gran experiencia ocupacional.
30. El hecho de que una persona posea ciertos intereses, no nos permite decir en forma definitiva que tendrá éxito en el área de aquellos. Deben considerarse también otros factores, como la capacidad la personalidad, el medio ambiente, etc., por tanto es evidente que los patrones de intereses "no pueden" predecir el aprovechamiento escolar.
40. Por medio de las puntuaciones de interés es posible predecir la relativa felicidad o sentimiento de satisfacción que la persona tendrá al realizar cierto tipo de trabajo.
50. Muchas personas pueden encontrar satisfacción en clases diferentes de trabajo escolar y en distintas ocupaciones.

- 6o. Si una persona quiere falsificar sus intereses, puede hacerlo fácilmente. El inventario tiene claves que algunas veces revelan la falsificación, pero esto no es sencillo de detectar, desde luego, la mayoría de la gente que busca orientación vocacional tiende a ser honesta en sus respuestas, por lo menos al nivel consciente.
- 7o. La motivación y la personalidad pueden entrar en juego y distorsionar el significado de los intereses de un estudiante, como lo han revelado los inventarios.

- El estudioso de la medición debe recordar que los inventarios de intereses son solamente encuestas sistematizadas de lo que le interesa a una persona. Algunas personas no necesitan un inventario de intereses para señalar sus elecciones vocacionales. Están seguras de lo que quieren y adonde van. Si están en lo cierto o equívocas, eso no importa; ellas tienen derecho a tomar sus propias decisiones. Los inventarios de intereses no deben darse sobre la base de "que es bueno para alguien" sino fundándose en las necesidades del estudiante individual.

- La mayoría de las principales innovaciones en los inventarios de intereses se han basado en datos empíricos. Estos datos algunas veces han sido muy completos y en otras ocasiones no muy extensos. Campell en su estudio del SVIB declara: "la información obtenida no ha sido tan extensa como se hubiera deseado y las decisiones se han tenido que hacer basándose en el sentido común y la adivinación".

- El inventario de intereses vocacionales de Strong y los inventarios de Kuder se han investigado ampliamente, puede decirse que en general, estos inventarios proporcionan puntuaciones que son aceptables de acuerdo con respectivas confiabilidades para individuos adolescentes o personas mayores. Por consiguiente, estos inventarios revelan coeficientes de confiabilidad que son comparables a los de los tests de capacidad.

- La tarea principal al valorar la validez de los inventarios de intereses es la de evaluar la honestidad de las respuestas de la persona. Como Thorndike y Hagen dicen: "no existe realmente ningún tribunal superior a la propia declaración del individuo para determinar los gustos y preferencias de una persona".

- Los testimonios acumulados de las investigaciones derivadas acerca de los intereses, revelan que en conjunto tanto el test de Strong como el de Kuder tienen validez como predictores de elecciones vocacionales. Si en nuestro país se siguieran efectuando este tipo de investigaciones con instrumentos elaborados por investigadores mexicanos, podría conseguir de alguna manera ir planteando soluciones a diversos problemas que tanto afectan al estudiante y a la educación.

- La preferencia de un inventario de intereses y no de otro, depende de las necesidades, edad y horizontes ocupacionales del alumno. Como regla general el Strong nunca se aplica antes del último año de preparatoria, mientras que los inventarios de Kuder pueden administrarse por primera vez en la secundaria.

- Si el maestro o el consejero reconocen que el inventario de intereses es un ensayo y no una medida de capacidad, sino solamente de intereses declarados y lo usan junto con otros datos, la mayoría de los estudiantes tendrá una buena experiencia si resuelve un inventario de intereses.

- Los fracasos y las frustraciones en la vida profesional son en ocasiones consecuencia de no haber tomado en cuenta la relación existente entre el campo de interés de un individuo y el tipo de actividades que se ajusta a ellas, pues se ha visto que el éxito profesional está estrechamente vinculado a la satisfacción que produce el trabajo y esto depende a su vez del interés que manifiesta el individuo hacia determinado tipo de actividad.

= En investigaciones que se han hecho sobre los intereses de las personas, se ha visto que las contestaciones directas a preguntas directas no son fiables, esto se podría explicar porque las personas no tienen suficiente información sobre diferentes tipos de trabajos, estudios u otras actividades. Su interés o falta del mismo en un trabajo puede surgir de una noción limitada de lo que lleva consigo el trabajo diario en ese campo. Los individuos, raras veces están en situaciones de conocer sus propios intereses en varios campos con anterioridad a la participación real en los mismos. Esto llevó a la conclusión de que deberían explorarse los intereses por medios menos directos y más sutiles.

- La personalidad desempeña sin duda un papel significativo en el desarrollo de los intereses y en la formación de elecciones vocacionales.

- Strong y Kuder han mostrado en sus estudios, que los intereses son sujetos a escalas de validez y confiabilidad.

- Uno de los mejores métodos para explorar los intereses, es el método de inventario de intereses.

- Los instrumentos para la medida de los intereses son suficientemente confiables para su evaluación.

- Los intereses de los preadolescentes no son estables, varían según el medio ambiente en el que viven, y a causa de otros factores.

- Para establecer la confiabilidad de un instrumento es necesario cumplir cuatro condiciones: a) Permanencia de la característica psicológica que se quiere evaluar. b) Calidad del instrumento de medida utilizado para llevar a cabo la evaluación. c) Características específicas del individuo. d) Medio en que se desenvuelve el individuo.

- Los efectos del medio sobre los intereses, son de dos clases: 1. La experiencia puede crear, alimentar o destruir el interés. 2. La profesión puede variarlos.

- Los intereses tienen origen en el marco familiar y se desarrollan en la escuela. La familia interviene en la elección de los intereses de cada uno de sus miembros.

- El orientador vocacional deberá conocer los intereses del orientado para guiarlo en la elección de su carrera u ocupación.

- Los intereses no son determinantes del éxito profesional, pues existen otros factores como el medio ambiente, la capacidad del individuo, etc., y que pueden afirmar o variar la idea del individuo respecto a ellos.

Los inventarios de intereses son sólo encuestas sistematizadas que se emplean para que los individuos señalen sus intereses y algunos no necesitan de la aplicación de un inventario para señalarlos.

RELACION DE NOTAS BIBLIOGRAFICAS.

- (1) Super Donal E. "Psicología de los intereses y las vocaciones" p. 13
- (2) Rousseau, J. "El Emilio" p. 12
- (3) Super Donal E. Op. cit., p. 13
- (4) Idem. p. 14
- (5) Idem. p. 16
- (6) Idem. p. 18
- (7) Idem. p. 17
- (8) Idem. p. 21-23
- (9) Samper, Rodolfo T. "Problemas de Psicología y Pedagogía". p. 13
- (10) Idem. p. 75
- (11) Barnes, Domingo. "Psicología del niño y Pedagogía Experimental". p.13
- (12) Samper, Rodolfo T. Op. cit., p. 13
- (13) Hernandez Ruiz, Santiago. "Psicopedagogía del Interés" p. 19-38
- (14) Idem. p. 93
- (15) Idem. p. 136
- (16) Thorndike, Robert L. y Hagen Elizabeth. "Tests y Técnicas de medición en Psicología y Educación". p. 36-37-403-675.
- (17) Warren Howard J. "Diccionario de Psicología" p. 18-28
- (18) Sachs Adams, Georgia. "Medición y Evaluación educación y psicología". p. 300
- (19) Super Donal E. Op. cit., p. 25
- (20) Idem p.26
- (21) Idem. p. 26
- (22) Idem. p. 26-27
- (23) Idem. p. 27
- (24) Idem. p. 28-29
- (25) Sachs Adams, Georgia. Op. cit., p. 300
- (26) Super Donal E. Op. cit., p. 29
- (27) Idem. p. 30

- (28) Idem. p. 31
- (29) Sachs Adams, Georgia, Op. cit. p. 300
- (30) Super Donal E. Op. cit. p. 32
- (31) Idem. p. 32
- (32) Idem. p. 33
- (33) Idem. p. 34
- (35) Idem. p. 35
- (36) Sachs Adams, Georgia. Op. cit. p. 301
- (37) Super Donal E. Op. cit., p. 35
- (38) Idem. p. 37
- (39) Idem. p. 38
- (40) Idem. p. 38
- (41) Sachs Adams, Georgia. Op. cit., p. 301
- (42) Idem. p. 302
- (43) Idem. p. 302
- (44) Idem. p. 303
- (45) Idem. p. 303
- (46) Super Donal E. Op. cit., p. 93
- (47) Idem. p. 94
- (48) Idem. p. 95
- (49) Idem. p. 94-95
- (50) Idem. p. 96
- (51) Idem. P. 96
- (52) Idem. p. 97
- (53) Idem. p. 97
- (54) Idem. p. 98
- (55) Sachs Adams, Georgia, Op. cit., p. 304
- (56) Idem. p. 304
- (57) Super Donal E. Op. cit., p. 121

- (58) Idem. p. 122
- (59) Idem. p. 122
- (60) Idem. p. 123
- (61) Idem. p. 123
- (62) Idem. p. 124
- (63) Idem. p. 125
- (64) Idem. p. 125
- (65) Idem. p. 126
- (66) Idem. p. 126
- (67) Idem. p. 127
- (68) Thorndike, Robert L. y Hagen Elizabeth. Op. cit. 410-413.
- (69) Idem. p. 410
- (70) Idem. p. 410
- (71) Idem. p. 411
- (72) Idem. p. 411
- (73) Idem. p. 413
- (74) Idem. p. 413
- (75) Super Donal E. Op. cit., p. 57
- (76) Idem. p. 57-58
- (77) Idem. p. 58
- (78) Idem. p. 58
- (79) Idem. p. 60
- (80) Idem. p. 59
- (81) Idem. p. 59
- (82) Idem. p. 59-61
- (83) Idem. p. 171
- (84) Idem. p. 171
- (85) Idem. p. 172
- (86) Idem. p. 172-173

(87) Idem. p. 174

(88) Idem. p. 175

(89) Idem. p. 176

(90) Idem. p. 177

BIBLIOGRAFIA

- 1) Thorndike, Robert L. y Hagen, Elizabeth. "Tests y Técnicas de medición en psicología y educación". Ed. Trillas. México, 1978.
- 2) Sachs Adams, Georgia. "Medición y evaluación en educación y psicología". Ed. Herder. Barcelona, 1975.
- 3) Super Donald, E. "Psicología de los intereses y las vocaciones" - Ed. Kapelusz. México, 1967
- 4) Samper Rodolfo Tomás. "Problemas de Psicología y Pedagogía" Ed. Herder. Barcelona 1960.
- 5) Barnés, Domingo. "Psicología del Niño y Pedagogía Experimental". Ed. Herder. Barcelona 1962
- 6) Samper, Tomás. "Problemas de Psicología y Pedagogía". Ed. Hispano-Americana. Madrid, 1960
- 7) Hernández Ruiz, Santiago. "Psicopedagogía del interés" Ed. Hispano-Americana, México, 1965.
- 8) Super Donald y Martón Bohn Jr. "Psicología Ocupacional" Ed. C.E.C.S.A. México, 1973.
- 9) Crites, John. "Psicología Vocacional" Ed. Paidós, Buenos Aires, 1976.
- 10) Tyler, Leona E. "La Psicología de las diferencias Humanas". Ed. Mosava, Madrid, 1978.
- 11) Bohn M. y Otros. "Educación, Vocación y Ocupación". Ed. Paidós, Buenos Aires, 1976.
- 12) Karmel Louis. "Medición y Evaluación escolar". Ed. Trillas, México - 1978.
- 13) Warren Howard C. "Diccionario de Psicología" Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1960.
- 14) Zendejas, Sara M. "Material Psicotécnico para Orientadores". Ed. Club Rotatorio de la Cd. de México, 1976.
- 15) Anastasi, Anne. "Tests Psicológicos" Ed. Aguilar, Madrid, 1977.