

98
2 ej



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

EL ESTEREOTIPO EN LAS PROFESIONES

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
P R E S E N T A
JUANA BEATRIZ MACEDA SALINAS

1985



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

INTRODUCCION

CAPITULO I. ANTECEDENTES

Los Estereotipos	1
Teorías Explicativas sobre los Factores fundamentales de la Elección de Carrera	18
Integración del Estereotipo con la Elec ción de Carrera	41

CAPITULO II. DIFERENTES APROXIMACIONES EN LA MEDI, CION DEL ESTEREOTIPO

Técnica del Diferencial Semántico del--- Idioma Español	48
--	----

CAPITULO III. METODO

Planteamiento del Problema	59
Hipótesis	
Tipo de Estudio	
Muestra	
Diseño	
Elaboración de instrumentos	
Desarrollo de la Investigación	

CAPITULO IV. DESCRIPCION DE RESULTADOS

CAPITULO V. DISCUSION Y CONCLUSIONES

APENDICE A

APENDICE B

APENDICE C

BIBLIOGRAFIA

RESUMEN

El joven que ha tenido la oportunidad de participar en un proceso de enseñanza-aprendizaje de tipo escolar, en un momento determinado se encuentra ante la perspectiva de la elección de carrera, que va a determinar en distintos aspectos su trayectoria futura. Dicha elección de carrera se ve afectada por un sinnúmero de factores (medios de comunicación masiva, la familia, etc.) que ejercen su influencia en el estudiante que se encuentra en esta etapa. De aquí que surge la idea de analizar la imagen que el estudiante se crea acerca de las carreras, es decir, allí considerado como uno de los factores que influyen en la decisión vocacional.

En este trabajo se pretende analizar como percibe el estudiante de bachillerato (6o. año), las carreras y si esta percepción se mantiene en el estudiante de licenciatura (8o. y 9o. semestre), saber si existe un estereotipo de las carreras.

El objetivo de esta investigación fué analizar cómo se forma el estereotipo y cómo es que se relaciona con la elección vocacional.

Se hizo una comparación entre estudiantes de bachillerato y estudiantes del nivel licenciatura, así como, entre hombres y mujeres y entre las carreras seleccionadas.

Se seleccionaron 120 sujetos (hombres y mujeres) de ambos niveles de las carreras de; administración de empresas, derecho y medicina, que se distribuyeron en 12 grupos, for-

mándose un diseño de 2 X 3 X 2, por permitir las posibles -- combinaciones de los valores de nuestras variables.

La información se recopiló por medio de la aplicación del Diferencial Semántico del Idioma Español, constituido -- por escalas adjetivales medidas en una escala de 7 puntos. Dicho instrumento se adaptó a las condiciones de la investigación.

Los resultados obtenidos, a través de los diferentes -- análisis estadísticos aplicados a nuestros datos, mostraron que si existe un estereotipo acerca de las carreras manipuladas en esta investigación.

En relación a la variable sexo quedó demostrado que no es un factor importantes en el momento de la elección voca-- cional, así como, la variable grado escolar y la edad no fue ron significativos, en cambio la variable carrera si produjo diferencias significativas.

Finalmente queda confirmado que las carreras medicina, drecho y administración siguen siendo tradicionales por tanto son sinónimo de status y prestigio.

Los resultados que se presentas en esta investigación-- son solo una aproximación al estudio de la relación que se -- forma entre los esterotipos profesionales y la elección vocacional.

Y se recomienda que se hagan investigaciones que tra-- ten mas de cerca este problema y con mas detalle.

fesional, que ejerce su influencia en el estudiante en el momento de hacer su decisión vocacional.

Es por esto que la presente investigación pretende analizar que es el estereotipo profesional; como lo percibe el estudiante de bachillerato y si esta percepción se mantiene en el de licenciatura.

Hasta el momento no se han realizado estudios acerca de este estereotipo profesional y este estudio solamente es una aproximación en este campo al analizar el estereotipo como factor que se relaciona con la decisión vocacional. Es un estudio de tipo exploratorio.

A continuación describiremos como se organizó la investigación:

El primer capítulo dividido en tres secciones pretende darnos un panorama acerca de qué es el estereotipo, así como, una revisión de las teorías desarrolladas en el campo de la orientación, las cuales en uno de sus supuestos mencionan al estereotipo como uno de los factores que influye en la decisión vocacional. Y por último una sección que comprende la integración del estereotipo con la elección vocacional cómo es que se da esta relación.

El segundo capítulo incluye una serie de estudios que muestran los diferentes instrumentos que se han utilizado en la medición de los estereotipos, haciendo hincapié en uno de ellos; la Técnica del Diferencial Semántico del Idioma Español, que ha sido calificada como la mejor técnica en el estudio y medición del estereotipo.

El tercer capítulo se ocupa de la metodología utilizada para la obtención y tratamiento de nuestros datos de la presente investigación.

El cuarto capítulo se refiere a la descripción de los resultados obtenidos a través de los diferentes métodos estadísticos que se aplicaron a nuestros datos. (obtemción de medias, análisis factorial y análisis de varianza.).

En el capítulo cinco se exponen las conclusiones a que se llegaron a través de los resultados obtenidos.

Al final de la investigación se anexan los apéndices A, B, y C, así como también la bibliografía utilizada.

C A P Í T U L O I

LOS ESTEREOTIPOS

En este capítulo trataremos de exponer que son los estereotipos, cómo se forman y cómo se transmiten, así como, la revisión de algunos estudios realizados sobre estereotipos.

Un gran número de especialistas han intentado definir, estudiar, explicar, los estereotipos. Podríamos iniciar definiendo a los estereotipos como una asimilación ciega de las actitudes hacia un grupo étnico/social basado sobre la transmisión cultural de datos frecuentes o clichés, una construcción de clase en la interpretación de relaciones intergrupales (Smith y cols, 1980).

Los estereotipos sociales pueden ser definidos como creencias, rasgos o actos que son característicos de un grupo social particular.

Estudios realizados por (Adorno, Frenkel, Brunswick, Levinson & Stanford, (1950); Allport, (1954) y Sherif, (1956) muestran gran parte de sus suposiciones acerca de las funciones motivacionales del estereotipo social que son ampliamente pensados para influenciar los juicios individuales de los miembros de un grupo social estereotipado. Una consideración del proceso cognitivo en la opinión o juicio de la tarea, es decir, que tiene lugar un proceso cognitivo. (citado por --- Locksley y cols, 1980).

Sin embargo otro punto de vista sustentado por (Locksley, Borgida, Brekke & Hepburn, 1980), sugieren que desde la perspectiva del juicio la creencia estereotipada efectivamen

te define el valor de la probabilidad previa de las características individuales asociadas estereotípicamente de los miembros de un grupo social. (Citado por Locksley y cols, 1980)

Ironicamente las predicciones de una teoría estadística normativa y una teoría motivacional coinciden: hacia la extensión aquella de la influencia estereotipada es subjetivamente aceptada como verdadera, ello afectará los juicios individuales de los miembros de un grupo social estereotipado. Pensando que desde una perspectiva cognitiva los estereotipos sociales son instancias de una clase general de eventos cognitivos llamados probabilidades previas.

Es conveniente recalcar que los estereotipos no son universales, sino más bien son un fenómeno cultural. Dos individuos que comparten una misma cultura, tendrán un estereotipo similar de alguna categoría de personas, el cual no será necesariamente válido para otro individuo perteneciente a otra cultura diferente.

Cuando estamos frente a un grupo de personas generalmente nos encontramos con que sólo poseemos información categórica de éstos. Sólo sabemos por ejemplo; que algún miembro de ese grupo es estudiante, otro obrero, esposa, granadero o maestro. Sin otra clase de información sobre la persona es mínima, tal conocimiento afecta nuestra evaluación de ella. Estas categorías personales ocupan un sitio fundamental en nuestras evaluaciones de personas y en nuestras interacciones con ellas. Si el objetivo de interés es la evaluación, la categoría personal por lo general se considera un estereotipo social; si lo importante es la interacción, la categoría se considera un rol social. (Secord & Backman, 1978).

De acuerdo con Secord & Backman, un individuo en su ex

perencia diaria utiliza una serie de tipificaciones que le ayudan en ocasiones, a interactuar con otras personas. Sin embargo, "la creación de estereotipos ha sido persistentemente atacada por los investigadores sociales, ya que generalmente se trata de una tipificación exagerada que desecha las diferencias individuales al juzgar a los sujetos en particular". (Obra citada, pág. 20)..

Continúan diciendo que son estudiados siempre bajo una aproximación social, la cual postula que cuando una persona crea un estereotipo, primero identifica una categoría de individuos con ciertos atributos (por ejemplo, sacerdotes o políticos), luego esta de acuerdo en atribuir una serie de rasgos o características a esa categoría de individuos, y por último, atribuye esas características a cualquier persona que pertenezca a esa categoría, así las etapas en la creación de éstos, de acuerdo a Secord y Backman son:

- a) Identificación de una categoría de personas. El grupo social escoge ciertas características para identificar a varias categorías de personas y desprecia otras. Estas categorías pueden ser demográficas (ejemplo, el sexo, la edad, etc.), y pueden estar relacionadas con la participación en un grupo u organización o pueden basarse en ciertos patrones de comportamiento.
- b) Consenso en los rasgos atribuidos. Cuando un grupo de personas tiene un estereotipo, generalmente están de acuerdo respecto a los atributos que identifican la categoría de los sujetos estereotipados, y sobre las características que tienen.
- c) Generalización de la categoría. Una propiedad especial en la asignación de estereotipos es que si --

una persona pertenece a una categoría, esa es razón suficiente para que se le juzgue poseedora de los atributos pertenecientes a ella.

Schutz (1964) recalcó la importancia de las categorías de la persona en nuestra experiencia diaria. Un individuo -- utiliza un gran sistema de tipificaciones (categorías o clase de objetos). La tipificación de persona es casi inevitable dada su utilidad funcional. Es difícil, nos dice, responder a otros individuos solo en base a la individualidad. (citado por Secord y Backman, 1978).

Campbell y Levine (citado por Campbell, 1967) han sugerido que cuanto mayor sea el contraste entre dos grupos en un cierto atributo, mayor será la posibilidad de que éste -- atributo aparezca en la imagen estereotipada que cada uno -- tiene del otro.

Insko & Schopler (1980), dicen que los estereotipos -- son sencillamente un subconjunto de categorías que generan -- predicciones o expectativas. Probablemente tenga cierto valor reconocen que un estereotipo es cualquier creencia cultural compartida. Como tal representa una economía psíquica -- porque hace a un lado la necesidad de obtener mas información -- respecto a cada persona nueva que uno pueda conocer. Los estereotipos son, después de todo, conducta verbal, un -- hablar acerca de grupos y esta conducta probablemente se adquiera a partir de la conducta verbal de otras personas.

Staats y Staats (1963), han demostrado que los estereotipos pueden adquirirse mediante una clase de condicionamiento verbal síntoma claro: de conciencia. La mayoría de estas creencias se adquieren a partir de la conversación y los escritos de otras personas. Indican que, carecemos de testimo-

nios directos adecuados a la mayoría de nuestras creencias. Esto nos lleva al cuestionamiento de cómo se transmiten.

Existen diversos mecanismos de transmisión de información de los valores que genera la sociedad en la que nos movemos, mediante estos mecanismos se conserva, surge, se produce y transmite el estereotipo, los mecanismos a los que haremos referencia son: la familia, la escuela y los medios de comunicación masiva.

Montiel (1983), afirma que la familia realiza una función social de gran importancia, pues tiene a su cargo la educación y formación de los hijos durante las etapas de la niñez, la adolescencia y la juventud. El grupo familiar constituye el grupo de pertenencia y de referencia fundamental pues por medio de él se da la transmisión de los valores culturales y sociales.

La familia es una institución moldeada por la sociedad por la contribución conjunta de todas las esferas de la civilización, por ello presenta a la vez facetas religiosas, jurídicas, políticas, económicas, etc.

Las personas aprenden mucho a través de sus experiencias, pero gran parte de la información que les interesa esta mediatizada por las comunicaciones y las enseñanzas de los demás. Esto implica que los agentes de socialización tienen control en el desarrollo de la formación cognoscitiva pues al explicar las cosas de determinada manera influyen en el concepto que las personas se forman de la realidad y de la interpretación que den a su propia experiencia. La familia y la escuela llevan a cabo una importante acción educativa.

Carnoy Martin (1980), indica que en muchas sociedades-

la instrucción escolar formal, es una institución importante en la transmisión de la cultura y los conocimientos de generación en generación y en la formación de rasgos humanos que contribuyen a la producción económica, la estabilidad social y la generación de nuevos conocimientos.

Los patrones ven en la educación escolar el medio de proporcionar destrezas, de preparar a los jóvenes para las funciones económicas en una sociedad tecnológica cada vez más compleja y de socializarlos para que puedan encajar en nuevos tipos de organizaciones económicas. Los padres y al final los alumnos mismos, consideran a la educación escolar como la clave para lograr ingresos y una posición más elevada, un paso hacia el éxito en una economía competitiva orientada hacia el éxito.

Los enfoques tradicionales sobre las relaciones entre la educación y la sociedad enfatiza el rol que juega la educación en la modificación de las características individuales, la posición de ese individuo en la estructura social y en la comunidad política. Así como, sistemáticamente se les inculcan habilidades, valores e ideología acordes con el tipo de desarrollo económico y social prevaleciente que sirva para su continuidad.

En la formación de estereotipos, los factores familiares, sociales y educativos, se ven fuertemente influenciados por los medios de comunicación masiva.

Por comunicación masiva se entiende la transmisión de mensajes por medio de periódicos, revistas, películas, radio, cine y televisión, que permiten a uno o a varios individuos llegar a un auditorio de muchas personas.

Schram (1960), señala que el auditorio para la comuni-

cación de masas está constituido por personas y que estas--- personas viven entre otras personas y entre instituciones so ciales. Cada una de estas personas ha estado sujeta a numero sas influencias, además de la comunicación de masas.

Como resultado de estas influencias, se desarrollan -- opiniones sobre una gran variedad de materias, un conjunto - dé valores y un conjunto de tendencias de comportamiento. Es tas predisposiciones son parte de la persona y las lleva con sigo cuando actúa como miembro del auditorio para la comuni- cación de masas.

En la actualidad, los medios masivos de comunicación-- han creado el afán de estar informado, en ocasiones el exce- so de información, produce falta de claridad, tanto en la -- tendencia de la información y los datos tienden a ser incom- pletos. Entre los errores que la población comete frecuente- mente esta el anular la información convirtiéndola por lo -- tanto, en un informe sin sentido. Su significado y respuesta es mas simbólico que efectivo.

Los medios de comunicación son utilizados para infor-- mar situándose en el papel de intermediario entre la reali-- dad y el público, también es utilizada para distraer con el- fín de satisfacer necesidades tales como las de descansar,-- etc.

La persuación que dichos medios manejan a través de la información que presentan al auditorio proporciona una reali- dad aparente, aunado al hecho de que la interpretación de la misma esta ya influenciada por aquél que la elabora y la --- transmite.

La investigación en la comunicación ha revelado firme- mente por ejemplo, que las personas tienden en términos gene

rales a darle el matiz (a leer, observar, escuchar las comunicaciones). Entran en juego los procesos selectivos como un medio más favorable al refuerzo que al cambio, ya que el sujeto acude en busca de los contenidos que le permiten satisfacer ciertas necesidades. (Schram, 1960).

Los efectos que producen los medios de comunicación -- pueden ser explicados como un proceso de aprendizaje, donde el receptor (sujeto) asimila los contenidos y modifica o refuerza sus valores, actitudes y conductas. Como ya se mencionó anteriormente el sujeto acude a buscar información que satisfaga sus necesidades.

Después de revisar las diferentes aproximaciones acerca de la definición del estereotipo, dadas por los autores ya mencionados, nos ocuparemos enseguida de algunos estudios que se han realizado acerca del estereotipo, encontrándose con más frecuencia estudios acerca del estereotipo racial, -- etnocentrista y sexual, que del estereotipo profesional, que se involucra en la elección vocacional, que es el motivo del presente trabajo.

De los estudios a exponer, tenemos los realizados por Barbara Marín (1974), donde nos hace una revisión de varios autores que han estudiado como se forma el estereotipo racial y sexual en el niño.

Probablemente en el desarrollo de cualquier estereotipo en el niño parte de la identificación de una persona como miembro de un cierto grupo afirmándose con la consistencia de esta identificación. Según Kohlber (1966a), afirma que al final del segundo año de vida es cuando el niño se da cuenta de su sexo, otros autores han encontrado que el niño no tiene consistencia hasta los 5 o 6 años de edad (De Lucía, 1961;

Kohlberg, 1966a). Parece ser que la falta de consistencia se da por la ausencia de una estructura cognoscitiva, puesto -- que según Piaget (1974), la consistencia en los pensamientos no se desarrolla después de los 5 años.

En cuanto al estereotipo racial el problema de consistencia se complica más. En una serie de estudios en Estados Unidos se encontró que los niños negros no se identificaban correctamente cuando tenían que escoger entre una muñeca --- blanca y una café como la mas parecida a ellos. (Clark y Clark 1947).

Goodman, 1946; Morland, 1963; Greenwald y Oppenheim, 1968), -- introdujeron una tercera muñeca de color moreno y encontraron que ahora los negros se equivocaban tanto como los blancos. De estos datos se puede concluir que la identificación de raza se da al mismo tiempo que la del sexo probablemente, pero que el problema se complica por la variedad que no se halla en cuanto al sexo.

Pero la identificación de una persona como perteneciente a una categoría u otra no es la clave en el caso de los estereotipos. Lo interesante son las implicaciones de esta identificación en las creencias y en el comportamiento de -- las personas. En cuanto al rol sexual, los niños se forman a temprana edad ideas bastante específicas y claras sobre las diferencias entre los sexos y las implicaciones de éstas en el debido comportamiento.

Brown (1956-1958), encontró que los niños están conscientes de que tienen que restringir sus actividades en lo masculino a la edad del kinder, mientras que las niñas no sienten generalmente tantas exigencias de ser femeninas. Aparentemente los niños desarrollan una idea de lo que significa --

ser niño, un poco distinta de la idea que tiene el adulto.

En unas entrevistas con niños, Hartley (1967), encontró que los niños piensan que los adultos esperan de ellos comportamientos tales como que sean ruidosos, que ensucien la casa, etc. También encontró que las niñas cuyas madres trabajan fuera de la casa identificaban el rol de la mujer en general como el de estar en casa limpiando y cuidando a los niños sin haber contado con un modelo o experiencia.

Otros autores se han inclinado a investigar el estereotipo hacia características de personalidad tanto en el hombre como en la mujer, por ejemplo:

Locksley, Hepburn & Borgida (1980), realizaron un estudio en adultos acerca del estereotipo sexual, fué un estudio evaluativo donde demostraron que ciertas características de la personalidad, tales como la seguridad, se cree que son mas propias del hombre que de la mujer, asignándole a ésta la pasividad, como mas propia. Del mismo modo Bow (1974), Broverman, Clarkson & Rosenkrantz (1972) y Ruble & Ruble (1980), le pidieron a los sujetos que describieran al hombre típico encontrando que se les adjudicaron los adjetivos de seguro, competente, activo, objetivo, racional y a la mujer como pasiva, emocional, sumisa, compasiva, y , socialmente sensitiva. Esto parece indicar que la creencia estereotipada acerca de las diferencias del sexo esta bien documentada y parece ser estable.

Uno de los estudios que ilustran el consenso existente en los estereotipos étnicos es el de Coffman y Walters en 1967 (citado por Secord & Backman, 1976), realizaron un estudio en el que demuestran el consenso existente en los estereotipos étnicos. A 100 estudisntes de la Universidad de ---

Princeton, les proporcionaron una lista de 10 grupos étnicos y una lista de 64 adjetivos calificativos que describían -- atributos personales, les pidió que indicaran cinco características que ellos consideraran como las más típicas de cada grupo. Se encontró que la selección de rasgos estaba por encima de una elección meramente al azar y que ciertos rasgos eran elegidos con una frecuencia considerable, indicando un acuerdo entre un número suficientemente grande de estudiantes. Confirmándose así la presencia del estereotipo.

Ahora haremos mención de los pocos estudios que se encontraron sobre el estereotipo hacia la profesión/ocupación que es el objeto de nuestra investigación.

Berkowitz en 1971 (citado por Hurd y Allred, 1978), -- evaluó en New Jersey el punto de vista que se tenía acerca -- de las áreas ejecutivas concernientes a la estenografía como una tarea solamente para hombres. Los resultados muestran -- que el 85% de los ejecutivos están de acuerdo en que el hombre tiene más oportunidades de progresar en esta área que -- una mujer en un puesto secretarial.

Así mismo, Hurd y Allred (1978), realizaron un estudio en el cual la proposición fue determinar si los estudiantes de High School estereotipaban el puesto secretarial como perteneciente a la mujer y si además estaban indieresados en la carrera de secretaria. Se escogieron estudiantes de la Isla de Rhode; 45 hombres y 66 mujeres de la escuela regional; 59 hombres y 71 mujeres de la suburbana; 64 hombres y 56 mujeres de la urbana. Se les pidió que opinaran acerca de la posición del hombre como secretaria, y su interés por el trabajo secretarial.

Los resultados indicaron una diferencia significativa entre las medias obtenidas de los hombres en cada tipo de escuela, obtenidas por medio de una escala de opinión tipo Likert que muestra que un porcentaje de la población se mues---

tranasible hacia la posición del hombre en un puesto se--
cretarial y que las oportunidades de trabajo son buenas. Y -
con respecto a las mujeres no se encontraron diferencias sig-
nificativas.

Otros estudios como el de Sullivan (1976), quien reali-
zó una investigación sobre el cambio en la percepción que --
tienen los jóvenes acerca de lo apropiado de las ocupaciones
para mujeres a través de películas que contienen un estereo-
tipo sexual opuesto. El propósito esencial de este estudio
fue evaluar el efecto de un programa educativo basado en me-
dios específicos, que alentaban a las mujeres a ingresar a -
ocupaciones dominadas por hombres, a modificar su percepción
de los estereotipos ocupacionales y a cambiar el grado de --
participación vocacional y nivel de aspiración.

Se obtuvieron los siguientes problemas subsidiarios:

- 1) Determinar la efectividad del programa para modi-
ficar la percepción del estereotipo ocupacional y
en cambiar el grado de participación vocacional y
nivel de aspiración de cada grupo étnico: negro,-
blanco e hispanico por separado.
- 2) Examinar la efectividad del tratamiento experimen-
tal en la modificación de la percepción de este--
reotipos ocupacionales y cambiar el grado de par-
ticipación vocacional y nivel de aspiración a lo-
largo de los grupos étnicos.
- 3) Investigar la relación entre:
 - a.) Percepción del estereotipo ocupacional y grado
de participación vocacional.
 - b.) Percepción del estereotipo ocupacional y nivel
de aspiración.

Esta investigación se aplicó a 20 negros, 20 blancos y 20 de origen hispánico; del 9o. grado y nivel socioeconómico bajo; estudiantes del sexo femenino de la escuela de Nueva York, donde se les pidió que calificaran que tan apropiado sentían que sería para una mujer entrar a ocupaciones no estereotipadas, así como su elección de carrera antes y después de la exposición de 5 sesiones experimentales de un programa de películas.

La misma evaluación fue hecha para un grupo control -- compuesto de manera similar de estudiantes que veían películas de carreras para determinar la efectividad del programa educativo basado en medios para el grupo total y dentro y entre los distintos grupos se utilizaron clasificaciones dobles y medidas como análisis de varianza.

Las relaciones entre la percepción del estereotipo ocupacional y la elección de carrera se examinó a través de la correlación Producto Momento de Pearson.

Se encontró que el programa experimental era un medio-efectivo para ampliar las perspectivas de la carrera a través del desarrollo de actitudes más positivas hacia lo apropiado que serían las ocupaciones dominadas por hombres, para las mujeres.

Los hallazgos negativos a lo largo de la aplicación del programa para efectuar cambios en la elección vocacional no fueron claros al respecto en la interpretación. En tanto que puede ser enteramente posible que el programa sea incapaz de afectar el nivel de aspiración ocupacional del participante o el grado de participación vocacional.

Deloris & Fitzsimmons (1979), hicieron un estudio en el cual presentaron a 24 mujeres, 24 hombres de todos los grados de la prevocacional; se les aplicó una lista de 35 --

ocupaciones y actividades, los sujetos fueron examinados por personas de ambos sexos, los resultados revelan que todos -- los sujetos tienen un punto de vista estereotipado de las ocu paciones, pero que las mujeres tienden a estar dispuestas a aceptar los campos no tradicionales.

Heald (1977), realizó una investigación sobre la tele- visión y la imagen de los roles ocupacionales de los niños. La naturaleza del aprendizaje acerca de los roles ocupaciona- les en particular, es un área relativamente inexplorada, de- bido a la complejidad de los roles sociales de trabajo, así- como a la multiplicidad de fuentes de la información ahora - disponibles.

Este estudio examina el fenómeno de la socialización - ocupacional centrándose en los principios de la organización que conducen a la consistencia en la forma en que los indivi- duos perciben los roles de trabajo y explorando algunos de - los efectos del aprendizaje acerca de los roles ocupaciona- les en fuente de información primaria, como opuesto a fuente de información secundaria. Considerando a la fuente primaria, los medios de comunicación, y como fuente secundaria a la fa- milia, los amigos, etc.

El aprendizaje en este paradigma se centra en la adqui- sición de imágenes no aisladas de los hechos acerca de los - roles ocupacionales, y le da especial atención a la parte -- que el concepto de sí mismo tiene de la percepción de la ima- gen.

Se establecieron 10 hipótesis derivadas de este punto- de vista, así como, respecto a las características de mate- rial, características de personas y relaciones que los indi- viduos usan para distinguir los roles ocupacionales, la ----

acción teórica por tanto, se dirige a las consecuencias del aprendizaje acerca de los roles de trabajo desde el punto de vista de las fuentes primarias, como la televisión.

Las hipótesis relacionadas con los efectos de esta fuente de información primaria con la homogenización cultural, estereotipos ocupacionales, status que confiere y la percepción individual de la distribución en el mundo de trabajo.

Se estudiaron a 210 estudiantes de 6o. y 8o. grado, -- usando una combinación de medidas de comparación por pares y unidimensionales y se exploraron 15 roles ocupacionales, 7 ocupaciones fueron escogidas debido al énfasis que se les daba en el medio de la televisión. Las restantes 8 ocupaciones que no eran enfatizadas en la programación de la televisión fueron elegidas debido a su uso en investigaciones previas. El análisis multivariado reveló que 8 de los 10 atributos hipotetizados fueron como se había predicho en lo referente a su contribución a las imágenes ocupacionales que tenían los niños, contrario a las expectativas, el examen de las imágenes ocupacionales comparadas entre hombres y mujeres de -- acuerdo al nivel alto o bajo de los niños.

También contrario a las hipótesis son los resultados -- que indican que el aprendizaje de roles ocupacionales comparando fuentes de información primaria y secundaria no conduce a una mayor homogenización cultural. Las hipótesis del -- efecto en los estereotipos recibió un apoyo mixto. Hay evidencia, sin embargo, de que las personas que reciben una parte proporcionalmente mayor de fuentes primarias, tienden a -- tener un punto de vista mas estereotipado de los roles ocupacionales. Las hipótesis de que se confiere un status relacionado con la dependencia del receptor en fuentes primarias no

se sostuvo.

Las predisposiciones de que las fuentes primarias pueden influir en la percepción de la distribución de un rol ocupacional fue confirmado.

Un análisis posterior demostró apoyo parcial a las predisposiciones de que este efecto es mayor cuando las fuentes secundarias de información acerca de los roles de trabajo está relativamente ausente.

En conclusión se puede afirmar que los estereotipos -- tanto sexuales, como étnicos, raciales y aquellos que se forman acerca de las profesiones, que es lo que nos interesa, se forman de la misma manera a través de un proceso de aprendizaje social.

Dado que los estereotipos son parecidos y que varían de acuerdo con las características de la cultura del grupo en el cual el sujeto se encuentra, por lo cual dichos estereotipos son susceptibles de cambio, en relación a la evaluación de los aspectos culturales de criterio del grupo.

Como se puede apreciar en esta revisión, los estudios mencionados se preocuparon por definir al estereotipo, en que forma se daba, que factores había que hacían posible su aparición, así como su transmisión.

La mayoría de los estudios coinciden en que los individuos -- utilizan un sistema de tipificaciones (categorías o clase de objetos) para juzgar a los individuos, como pertenecientes, o que comparten las características de un grupo social determinado.

Definiendo al estereotipo como una asimilación ciega -- de las actitudes hacia un grupo étnico/social basado sobre -- la transmisión cultural de datos frecuentes o clichés.

Como producto de ese sistema de tipificaciones Secord y Backman nos dicen , como ya mencionamos anteriormente que existen tres pasos en la formación del estereotipo: a) identificación de una categoría de personas; b) consenso en los rasgos atribuidos, c) generalización de la categoría.

En base a esto se ha sugerido que cuanto mayor sea el contraste entre dos grupos con cierto atributo aparezca en la imagen estereotipada que cada uno tiene del otro.

El estereotipo es transmitido a través de los diferentes medios de comunicación masiva, los cuales proporcionan información acerca de los valores que genera la sociedad en la que nos movemos ejerciendo su influencia en la formación del estereotipo.

De los estudios revisados la mayoría se centraron en el estereotipo etnocentrista, racial y sexual, pero muy pocos se ocuparon de hacerlo en relación al estereotipo profesional.

A continuación se revisaran algunas teorías que nos explican los factores fundamentales de la elección de carrera, incluyendo el estereotipo.

TEORIAS EXPLICATIVAS SOBRE LOS FACTORES FUNDAMENTALES DE LA ELECCION DE CARRERA

Existe una gran variedad de teorías que explican el proceso de elección de carrera, las cuales son muy diversas en su contenido; no existe acuerdo en relación a lo que determina la elección vocacional puesto que son muchos los factores que pueden influir en dicha elección.

Enseguida procederemos a hacer una exposición de algunas aproximaciones que han intentado explicar el proceso de la elección, las cuales podemos clasificar en Teorías Psicológicas y Teorías Generales.

Las Teorías Psicológicas se concentran mas en el individuo en sí como variable crucial del proceso de toma de decisión vocacional. Estas teorías tienen en común el supuesto de que el individuo tiene cierta libertad en la elección de una ocupación, es decir, puede ejercer por lo menos un poco de control sobre su futuro vocacional.

Dichas teorías afirman que la elección es determinada principalmente por las características o funcionamiento del individuo y sólo indirectamente por el medio en que vive.-- (Crites, 1974).

Las Teorías Generales intentan esbozar de qué modo se relacionan los diferentes factores que intervienen en la elección vocacional, para determinar las diferencias, que presenta el individuo por las ocupaciones. (Crites, 1974).

TEORIAS PSICOLOGICAS

Estas teorías pueden agruparse de acuerdo a los aspectos que involucran en la explicación del proceso de elección

las cuales pueden ser:

1. Teoría de Rasgos y Factores. Parsons, (1909)
2. Teoría Psicodinámica, dentro de éste se consideran:
 - a) La Teoría Psicoanalítica (necesidad del yo) Brill, (1949); Bordin, Nachman y Segal (1963).
 - b) Teoría basada en la Satisfacción de Necesidades. Roe, (1956).
3. Teorías Evolutivas de la Elección Vocacional:
 - a) Teoría de Ginzberg, (1951)
 - b) Teoría de Super, (1949).
4. Teoría de Toma de Decisión. Gelat, (1962).

1. Teoría de Rasgos y Factores.

Dicha teoría formulada por Parsons (1909, en Crites 1974), se basa en la psicología de las diferencias individuales y al análisis de las ocupaciones, es decir, las características personales en relación con la elección profesional. Fundamentalmente expone que los hombres difieren en sus aptitudes, intereses y personalidad, por lo que existen distintas ocupaciones dependiendo de las características personales de los individuos. Esta teoría explica un proceso de tres pasos por medio de los cuales una persona elige una vocación; primero, aptitudes y habilidades, ambiciones y recursos, limitaciones y sus causas. Segundo, un reconocimiento de los requisitos y condiciones del éxito, ventajas y desventajas, compensaciones y oportunidades, perspectivas en diferentes aspectos laborales, y Tercero, un verdadero razonamiento acerca de las relaciones de estos dos grupos de hechos. En suma el indi

viduo compara su capacidad y disposiciones con las requeridas por las ocupaciones y elige la que se adecúa mejor a sus deseos.

2. Teoría Psicodinámica.

De acuerdo con el Diccionario de Términos Psicológicos y Psicoanalíticos de English and English (1958, -- page. 418, en Crites, 1974, pág. 107).., "psicodinámico" se refiere a "cualquier sistema psicológico que se esfuerce por tener una explicación de la conducta en términos de motivos o impulsos", o que "describe un proceso psicológico que está cambiando o que está causando cambio". Cada una de las teorías de la elección vocacional es una variable motivacional o de proceso.

Por esta razón contrastan vivamente con la Teoría de Rasgos y Factores, que destacan las características observables del individuo y no los estados o condiciones inferidos que lo impulsan a comportarse en la forma en que lo hace.

a) Teoría Psicoanalítica de la Elección Vocacional.

Una propuesta del psicoanálisis ortodoxo es que el individuo se adapte a las expectativas y costumbres sociales, sublimando los deseos o impulsos que experimenta, como un resultado de su naturaleza biológica. "expresa su libido de una manera socialmente participando en las actividades apropiadas" (Crites, 1974. pág. 108).

Como Brill (1949), lo expresa: "toda actividad o vocación no dirigida al sexo en el sentido más amplio, no importa bajo que máscara, es una forma de sublimación".

A través del proceso de socialización, el individuo aprende a satisfacer sus necesidades agresivas y sexuales de una manera que cuenta con sus padres, sus amigos, profesores y la sociedad en su conjunto. Los mecanismos de conducta que adopta para hacer frente a la vida constituyen su carácter y personalidad, y son la base para su elección de una ocupación. (en Crites 1974, pág. 106).

Un análisis psicoanalítico más articulado es el que nos presenta Bordin, Nachman y Segal (1963, pág. 110), cuya posición básica es muy semejante a la de Brill, en el sentido de que estos consideran "el trabajo como una sublimación, pero en el sentido más amplio de toda actividad que no sea la gratificación directa y no en el sentido más estricto de los impulsos progenitales volcados en actividades estéticas. (en Crites, 1974. pág. 108).

- b) Mientras que la Teoría de la Elección para satisfacer necesidades, otorga especial atención primaria a los deseos y necesidades que estimulan al individuo a preferir una ocupación. Como representante de esta corriente, la Teoría de Roe (1957), analiza las primeras experiencias psicosociales especialmente en la familia rastreando sus efectos sobre la formación de necesidades y la estructuración de energía psíquica. La manera como el individuo aprende más o menos automáticamente (inconscientemente) a satisfacer sus necesidades específicas, intereses y actitudes, seguirá y desarrollará necesidades que los padres satisfacen rutinariamente, ya que parecen tener poco efecto en los

factores que determinan la conducta vocacional de un individuo, pero las necesidades que son satisfechas de forma mínima o con demora, se convierten en motivadores inconscientes e influyen de modo directo en las preferencias del individuo por actividades que implican trabajar en distintas situaciones y el establecimiento de relaciones interpersonales que influyen en la elección vocacional.

3. Teorías Evolutivas de la Elección Vocacional.

En contraste con la mayoría de las teorías de rasgos y factores, así como, las psicodinámicas de la elección vocacional, que han dado por sentado que la elección tiene lugar en un momento determinado y no durante un período; las teorías evolutivas proponen que las decisiones implicadas en la elección de una profesión/ocupación se toman en diferentes momentos de la vida de un individuo y que constituyen un proceso continuo que comienza en la infancia y termina en los primeros años de la edad adulta. Las teorías más representativas son:

a) La Teoría de Ginzberg (1961), la cual propone que el proceso de decisión ocupacional puede ser analizado en tres períodos: Primero, elecciones fantasiosas (antes de los 11 años); segundo, elecciones tentativas (entre los 11 y 17 años) y tercero, elecciones realistas (entre los 17 y 21 años).

El muchacho en el período de fantasía cree que él puede convertirse en todo lo que él quiera. Hace una transferencia arbitraria de sus impulsos y necesidades a su elección ocupacional. Durante el período tentativo, su transferencia es casi exclusivamente en --

términos de factores subjetivos, tales como sus intereses, capacidades y valores. Dentro de éste período se distinguen cuatro etapas; la primera llamada de los intereses, porque esta basada en los intereses; la segunda, son sus capacidades; la tercera, sus valores, y el cuarto período que es el realista, caracterizado por tres etapas: i) estado de exploración, durante el cual el individuo, busca analizarse con sus alternativas; ii) estado de especificación, durante el cual delimita su elección y finalmente, iii) la elección de un compromiso que se refiere a cualquier elección ocupacional que requiera el contraer compromiso, y se reflejan en el hecho de que cualquier individuo trata de escoger una carrera en la cual pueda hacer todo el uso posible de sus intereses y capacidades en una forma que satisfaga sus valores y sus metas, pero la búsqueda de una elección apropiada se debe equiparar a las oportunidades y las limitaciones para la seguridad y la satisfacción en el trabajo y la vida.

La principal contribución de Ginzberg, es el postulado de la dominancia sucesiva de intereses, capacidades y valores como determinantes de la elección. (Crites, 1974).

b.) Teoría de Super (1949), utilizó principios de la psicología diferencial y fenomenológica para describir y explicar el proceso de elección. Basó la primera formulación de su teoría en las diez proposiciones siguientes:

1. Las personas difieren en habilidades, intereses y personalidad.

2. En virtud de estas características, cada persona es

- ta calificada para un número dado de ocupaciones.
3. Cada una de estas ocupaciones requiere una pauta característica de aptitudes y rasgos de personalidad con tolerancias lo suficientemente amplias, sin embargo para permitir cierta variedad de individuos en cada ocupación.
 4. Las referencias de idoneidad profesionales, las situaciones en las que la gente vive y trabaja, por tanto sus conceptos de sí mismo, cambian con el tiempo y la experiencia.
 5. Este proceso puede resumirse en una serie de etapas diferenciadas de la vida como las del crecimiento, exploración, establecimiento, consolidación y declinación.
 6. Las características de los esquemas típicos de carrera (es decir, el nivel de ocupación logrado, y la secuencia, frecuencia y duración de los empleos de ensayo y estables) están determinados por el nivel socioeconómico de los padres del individuo, la capacidad intelectual y las características de su personalidad y las oportunidades que se le presentan.
 7. El desarrollo a través de las etapas de la vida puede ser orientado en parte, facilitando el proceso de maduración de las aptitudes e intereses y en parte ayudando a la confrontación con la realidad y el concepto de sí mismo.
 8. El proceso de desarrollo profesional consiste esencialmente en la formación y realización, en el que éste concepto es un producto de interacción heredada.

9. El proceso de interacción entre el individuo y los factores sociales, entre el concepto de sí mismo y la realidad, es un proceso de desempeño de roles y estereotipos..
- 10.. Las satisfacciones en el trabajo y en la vida, dependen de la medida en que el individuo encuentra canales para sus aptitudes, capacidad, intereses y rasgos de personalidad, de su establecimiento en un tipo de trabajo, y una situación laboral y un modo de vida en el cual desempeña la clase de rol que según experiencias de maduración y exploración, crea que le agraden y son adecuadas para él. (Super, 1959 en Crites, 1974).

4. Teoría basada en las Decisiones..

Según los estudios de Edwards (1954, 1961; Girshic, 1954; Simon, 1955), han encontrado un uso corriente en psicología vocacional de las teorías de toma de decisión, que la posibilidad de aplicación en diversos tipos de problemas en el procesamiento de la información, juegos y decisiones estadísticas, y particularmente, en la elección vocacional es significativa y útil.

Un modelo de toma de decisión propuesto por Gelat (1962), puede servir para conceptualizar la elección vocacional, ha sido punto de referencia para otros análisis. Toma como inicio dos características que, según afirma, poseen todas las decisiones: a) hay un individuo que debe tomar una decisión; b) hay dos o mas cursos de acción de los cuales debe elegir uno basándose en la información que tiene acerca de ellos.

La decisión puede ser terminal (final) o investigatoria- (que requiere investigación adicional), "la decisión investigatoria se convierte en un ciclo que implica la recolección de información, ya que el resultado de esa decisión puede proporcionar nuevos datos que servirían para modificar el resultado de la decisión terminal". (Gellat, 1966 en Crites, 1974. pág. 122). Según esta teoría la información juega un papel importante en la decisión, ya que ésta dependería del grado de información con que contara el individuo acerca del interés que tuviera.

Ahora expondremos las Teorías Generales y los autores representativos de las mismas.

TEORIAS GENERALES

1. Una concepción interdisciplinaria de la elección. - (Blau, Gustad, Jessor, Parnes Wilcok, 1956).
2. Interpretación evolutiva de la elección vocacional. -- (Super y Bachrach, 1957).
3. Teoría del accidente. (D.C. Millen y Form, 1951; Ca--- plow, 1954).
4. Teoría económica. (Adam Smith, 1957; H.F. Clark, 1931)
5. Teoría cultural y sociológica de la elección vocacio-- nall. (Smigel, Grunes, 1956; O'Dowd y Beardsles, 1960)
6. Teoría tipológica de las carreras. (Holland, 1966)

1. Concepción Interdisciplinaria de la Elección.

Esta teoría es el resultado de los esfuerzos conjun- tos de un grupo de economistas, psicólogos y sociólogos - (Blau, Jessor, Parnes y Wilcok, 1956), que se dedicaron a estudiar el problema central para explicar la elección vo

ocupacional, es decir, "porque aún la gente ingresa en diferentes ocupaciones", han construido lo que llaman "un marco de referencia conceptual" (y no una teoría), que se basa en principios e investigaciones empíricas de tres disciplinas distintas: economía, psicología y sociología. Comienzan con la observación de que el ingreso ocupacional no está determinado sólo por las preferencias del individuo, aunque estas constituyen un factor importante en el empleo y ubicación. Mas bien el ingreso ocupacional resulta de la interacción de los dos procesos de elección vocacional, y selección ocupacional.

El individuo prefiere o valora sus posibilidades de ingreso a ellas. Puede darse cuenta de que tiene muy pocas posibilidades de ingreso en las ocupaciones preferidas, y en consecuencia trata de elegir entre la aspiración y la realidad, y se establece en una de las ocupaciones que menos prefiere. Como en el proceso de elección, la selección ocupacional también necesita decidir entre jerarquías de preferencias y de probabilidades con la diferencia de que las jerarquías las constituyen las personas y no las ocupaciones.

En la elección, el individuo transige entre las ocupaciones preferidas y las probables, en tanto que en la selección ocupacional se transige entre los trabajadores ideales y los disponibles. Los factores que Blau y compañeros distinguen en este proceso son los operativos en el momento en que el individuo ingresa en una ocupación, determinantes inmediatos como las cualidades técnicas del individuo y los requisitos para desempeñar la ocupación y las características del rol social del indi-

viduo; y las que influyen antes en los procesos de elección y selección, subclase social, sus antecedentes religiosos, familiares, grupo étnico, la aceptación o rechazo en la ocupación de candidatos con esas características. Tales determinantes varían en cuanto a su naturaleza entre individuos y ocupaciones, en la medida en que los individuos difieren en sus organizaciones socioeconómicas.

Esta distinción entre las influencias pasadas y presentes en la elección y selección refleja el supuesto de Blau y colaboradores de que la "elección ocupacional es un proceso evolutivo que dura muchos años". (Crites, 1974 pág. 126).

Las elecciones cambian a medida que el individuo evoluciona y a medida que la estructura ocupacional sufre modificaciones y reorganizaciones.

2. Teoría de la Interpretación.

Esta teoría destaca la naturaleza evolutiva de la toma de decisión relacionada con el trabajo y emplea el marco de referencia evolutivo de los períodos o etapas de la vida para describir las diferentes fases en la selección de una ocupación y para especificar los factores culturales, sociales, de rasgos y psicodinámicos que influyen en el proceso de elección, desde la niñez hasta los últimos años de la adultez.

Dicha teoría formula que en cada etapa del desarrollo vocacional del individuo, hay ciertas tareas que la sociedad, representada primariamente por los padres, y el sistema educacional, esperan que cumpla. El supuesto básico que sustenta dicha teoría formulada por Super y

Bachrach (1957), es que el desarrollo profesional es un aspecto especial del desarrollo general y que los factores que afectan al primero cambian e interactúan mutuamente en el mismo grado en que la conducta vocacional -- cambia e interactúa con ellos.

A continuación se mencionan las 12 proposiciones -- que postula esta teoría:

1. La elección vocacional es un proceso que tiene lugar -- durante un período extenso, y no en un momento determinado.
2. Como proceso formado por una serie de acontecimientos conforme a un esquema discernible y por tanto es pronosticable.
3. La orientación vocacional implica una transacción de factores sociales y personales, concepto de sí mismo y realidad, respuestas aprendidas recientemente y pautas de reacción existentes y una síntesis de todo esto.
4. El concepto de sí mismo, comienza a formarse antes de la adolescencia, se hace más claro en esta etapa, y con ella se expresa en términos ocupacionales.
5. Los factores de la realidad se vuelven mas importantes como determinantes de la elección, a medida que -- el individuo crece.
6. Las identificaciones de un individuo con sus padres, -- influyen directamente en su elección vocacional.
7. La dirección y tasa del movimiento vertical de un individuo de un nivel ocupacional a otro, están relacionados con su inteligencia, nivel socioeconómico de los-

padres, necesidades de status, valores, intereses, habilidades en las relaciones interpersonales y las condiciones económicas de oferta y demanda.

8. El campo ocupacional en que el individuo entra, esta relacionado con sus intereses, valores y necesidades, las identificaciones que hace con los modelos parentales o roles sustitutos, los recursos de la comunidad que utiliza el nivel y calidad de sus antecedentes ocupacionales y la estructura ocupacional, tendencias y actitudes de su comunidad.

9 y 10. Las satisfacciones en la vida y el trabajo, dependen de la medida en que el individuo pueda concretar su concepto de sí mismo, mediante el desempeño del rol ocupacional.

11 y 12. El trabajo de un individuo puede proporcionarle un modo de integrar o mantener la organización de su personalidad. En otras palabras la actividad laboral puede ser uno de los principales mecanismos de adaptación o defensa del individuo. (en Crites, 1974. pág. 127).

3. Teoría del Accidente.

Es una tarea profundamente popular, es la explicación del lego acerca de cómo ingresó en su ocupación. En respuesta a la pregunta "¿Como fué que llegó a convertirse en lo que es?", responde: fue un accidente, o fue por casualidad; por "accidente o casualidad", quiere decir que no se propuso deliberadamente ingresar en su actual ocupación. Sucedió como una serie de circunstancias o hechos imprevistos. Mas formalmente "casualidad" se refiere a experiencias, que no son planeadas en lo que respec

ta al individuo (D.C. Miller y Form, 1951), o significa "una exposición no planificada de estímulos poderosos" -- (Ginzberg y otros, 1951); de acuerdo con estas definiciones, las experiencias casuales incluirían la inesperada herencia de una gran suma de dinero y estallido de una guerra, etc. En otras palabras los factores de la casualidad son fortuitos, no planeados, no pronosticados, que afectan la elección vocacional de una persona. (Crites, 1974. pág. 98).

La Teoría del Accidente es una explicación de los fenómenos de elección vocacional, por accidente Ginzberg y otros (1951), afirman:

Un argumento relacionado con la teoría del accidente sostiene que las generalizaciones válidas solamente pueden derivar de análisis estadístico de las decisiones de un gran número de individuos. Semejante enfoque niega implícitamente que sea posible evaluar los muchos factores que afectan la toma de decisión de individuos determinados. Los análisis estadísticos sólo pueden contribuir a una comprensión de las tendencias amplias que son el resultado de las acciones opuestas de un elevado número de personas (en Crites, 1974. pág. 128).

4. Teoría Económica.

Mientras que la teoría accidental de la elección vocacional comienza con el individuo y examina los factores casuales que influyen en la elección de una ocupación, las teorías económicas empiezan con una consideración de la distribución de los trabajadores en distintas ocupaciones de la economía, e intenta explicar porque difieren en el número de individuos que las eligieron e in

gresaron en ellas.

Los economistas clásicos del siglo XVIII con Smith Señor y Mill a la cabeza, sostuvieron que es la "ventaja neta" (mejor ingreso o salario), la que lleva al individuo a ingresar a una ocupación que es el factor determinante de su elección.

Adam Smith(1937), expresó este punto de la siguiente manera:

El conjunto de las ventajas y desventajas de los diferentes empleos de producción y comercio debe ser en el mismo vecindario perfectamente igual o debe tender a la igualdad. Si en la misma localidad, existiera una ocupación evidentemente más o menos ventajosa que el resto, tantas personas se precipitarían a ella en un caso, y tantas la dejarían, en el otro, que sus ventajas volverían muy pronto al mismo nivel de los otros empleos. Este por lo menos sería el caso de una sociedad en que las cosas fueran abandonadas a su curso natural, donde existiera perfecta libertad y donde cada hombre fuera perfectamente libre de elegir, la ocupación que juzgara mas apropiada. El interés de cada hombre lo incitaría a buscar el empleo ventajoso y a rehusar el desventajoso. (en Crites, 1974. pág. 98).

Tradicionalmente ventaja neta ha significado el mejor ingreso o salario. Los trabajadores ingresan en las ocupaciones que estan mejor pagadas y evitan aquellas que estan mal pagadas. El principio económico clásico que dice que la distribución ocupacional de los trabajadores en el mercado de trabajo es una función de la oferta y la demanda reflejada en las diferencias de ingresos

según las ocupaciones.

La teoría clásica dá por sentado que el individuo tiene perfecta libertad de elección, que no hay restricciones en su preferencia por una ocupación. El hecho de que este supuesto encuentre escaso apoyo en los mercados de trabajo reales, ha sido señalado por los economistas neoclásicos que han intentado aplicar la tradicional teoría a las condiciones actuales. (en Crites, 1974).

Clark (1931), sostuvo que existen dos factores que han producido desigualdades entre ocupaciones en la economía moderna, y que han hecho a la teoría clásica inaplicable hoy. Uno de los factores es la ignorancia por parte del individuo acerca de las relativas ventajas y desventajas de las diferentes ocupaciones. De acuerdo con Clark el individuo no puede hacer la libre elección de una ocupación porque carece de información necesaria acerca de las posibilidades que le son asequibles. El otro factor que restringe la libertad de elección es el costo de la capacitación para estar habilitado en ocupaciones que demandan una instrucción de nivel superior. (en Crites, 1974).

5. Teoría Cultural y Sociológica de la Elección Vocacional.

De acuerdo con los psicólogos industriales y ocupacionales, el factor más importante en la determinación de la elección vocacional del individuo, es la influencia de la cultura y la sociedad en la que vive en conformidad con las metas y objetivos que aprende a valorar.

Al elegir una ocupación éste es más influido directamente por diversos factores sociales; a) la clase social a la que pertenece (basada en gran medida sobre la

fuentes de ingresos principal)). Desde el punto de vista social unas profesiones son más deseables que otras; b) la comunidad compañeros de su edad, escuela, etc., tienen un profundo efecto en su elección; c) la escuela, - que es después de la familia el agente más importante y dependiendo de las actitudes (cálidas o frías, protectoras o no, etc.), de los padres, los hijos desarrollarán orientaciones profesionales diversas. (Crites, 1974)

De acuerdo con algunas teorías sociológicas, la conciencia de clase social del individuo, la identificación que desarrolla con el grupo a que pertenece (Couters, 1949), esta relacionada directamente con las aspiraciones profesionales que establece para sí mismo -- (Sewell, Haller y Straus, 1957)

Hollingshead (1949), escribe:

La pauta de elecciones vocacionales se corresponde de un modo general con las pautas de empleos asociadas con cada clase en el mundo adulto del trabajo. Por lo tanto, creemos que las ideas del adolescente acerca de trabajos deseables son un reflejo de sus experiencias en los complejos de clase y cultura familiar.

Del mismo modo Lipset, Bendix, Malm (1962), concluyen: la importancia del medio familiar para la educación y carreras (de los jóvenes) se observa en la característica, acumulación de ventajas y desventajas. El consejo referido a las profesiones de muchas fuentes se da con más frecuencia a los individuos cuyas familias tienen los medios para mantenerlos en las escuelas. Parece ser también más realista y útil que el consejo que se les da a los hijos cuyos padres pertenecen a la cla-

se trabajadora. El efecto de estos y otros factores ambientales pueden percibirse en la elección de un individuo de su primer empleo. (Crites, 1974)

Por tanto la psicología ocupacional se refiere a la descripción de los factores tales como, posición ocupacional y movilidad; la relación entre los factores étnicos y la carrera, personalidad y ocupación; imágenes y estereotipos ocupacionales; cultura y étnica, de las relaciones entre el profesional y el cliente (Smigel, 1954, citado por Osipow, 1981). Se han realizado muchos estudios interesantes como los de Grunes, (1956, O'Dowd y Beardsley, 1960 en Osipow, 1981). Estas investigaciones demostraron, con diferentes métodos y muestras, que las imágenes ocupacionales vividas por los jóvenes influyen en la elección de carrera. Los resultados demuestran que los estereotipos proporcionan una amplia base de influencia en la clase de decisión vocacional que -- mas tarde se tome. (en Osipow, 1981)).

6. Teoría Tipológica de las Carreras de Holland (1966).

Esta teoría representa una síntesis entre dos corrientes de pensamiento de la psicología vocacional, una de las cuales es ya popular mientras que la otra es aún nueva. La concepción popular que Holland emplea en su teoría es una elaboración de las hipótesis que afirma que la --- elección de una carrera representa una extensión de la -- personalidad y una tentativa para implementar ampliamente el estilo de comportamiento personal en el contextp de -- nuestra vida laboral.

El nuevo rasgo que Holland introduce es la acción -

de que la gente proyecta sobre títulos ocupacionales sus puntos de vista acerca de ella misma y del mundo laboral que prefiere. Por medio del simple procedimiento de dejar que los individuos expresen sus diferencias y desarrollen sus sentimientos, hacia una lista particular de títulos ocupacionales que tienen implicaciones teóricas para la personalidad y la elección vocacional.

La concepción de Holland acerca del desarrollo vocacional tuvo su origen a partir de sus experiencias con las personas implicadas en la toma de decisiones relativas a las carreras. Dicho investigador observó que la mayoría de las personas veían el mundo ocupacional en términos de estereotipos ocupacionales. Los estereotipos se fundamentan en la realidad y poseen un alto grado de utilidad y precisión. (Osipow, 1981).

Holland formuló la idea de que cuando un individuo posee pocos conocimientos acerca de una vocación particular, el estereotipo que sostiene revela información sobre él, y esto sucede de manera muy parecida a cómo una prueba proyectiva revela la dinámica de la personalidad. En consecuencia, Holland construye una lista de títulos ocupacionales que serían útiles como mecanismos sobre el cual una persona podría proyectar un estilo de vida preferido.

Holland clasificó a las personas en 6 clases:

- a) Con Orientación Realista. Se caracteriza por una conducta agresiva, por gran interés en las actividades que requieren coordinación motriz, habilidades y fuerza física.
- b) Con Orientación Intelectual. Se encuentran las personas cuyas características principales son las de pen-

sar mas que las de actuar, organizar y comprender, -
mas que dominar y persuadir; y sociabilidad mas que -
asociabilidad..

- c) Con Orientación Social. Parecen satisfacer sus necesi-
dades de atención por medio de una situación terapéu-
tica o mediante una situación de enseñanza.
- d) Orientación Convencional. Se caracteriza por un gran-
interés en las normas y las regulaciones, un gran au-
tocontrol, la subordinación de las necesidades perso-
nales y una fuerte identificación con el poder y el -
status,
- e) Orientación Emprendedora. Tiene gran habilidad verbal
pero en vez de utilizar sus habilidades para servir -
de apoyo a otros las utiliza para manipular y dominar
a la gente.
- f) Orientación Artística. Manifiestan una fuerte autoex-
presión y se relacionan con otras personas indirecta-
mente por medio de sus expresiones artísticas, les --
desagrada la organización, prefieren las tareas que -
dan énfasis a las habilidades físicas o a las relacio-
nes interpersonales. (Osipow, 1981).

Como ya se mencionó anteriormente, las teorías revisa-
das se clasificaron en: Teorías Psicológicas y Teorías Genera-
les, de acuerdo a las características que comparten entre sí.

La Teoría de Rasgos y Factores, la Psicodinámica, así-
como, la Psicoanalítica de la Elección Vocacional, hacen ref-
erencia a la Psicología de las diferencias individuales y -
al análisis de las ocupaciones.. Tomando en cuenta también la
explicación de la conducta del individuo en términos de moti-
vaciones e impulsos.. Otra de las cosas que nos dice es que -

el individuo se adapta a las expectativas y costumbres sociales, a través del proceso de socialización, donde aprende a satisfacer sus necesidades, mostrando las conductas adecuadas para hacer frente a la vida, lo cual constituye su carácter y personalidad. Y que también se da atención a los deseos y necesidades que estimulan al individuo para preferir una ocupación.

Contrariamente a lo que proponen las teorías antes mencionadas, las Teorías de la Elección Vocacional, asumen que la elección de una profesión se toma en diferentes etapas, comenzando en la infancia y finalizando en la edad adulta. Por otra parte la teoría basada en las Decisiones, nos habla de las posibilidades del individuo para hacer su decisión vocacional basándose en dos características: a) el individuo debe tomar una decisión, b) elegirá una opción en base a la información que tiene de ella.

Todas estas teorías asumen que el individuo debe tener las habilidades, aptitudes, posibilidades y el nivel de información que le permita hacer una adecuada elección vocacional.

Las Teorías Generales nos permiten observar de que manera se relacionan los diferentes factores que intervienen en la elección vocacional.

La Teoría de la Concepción Interdisciplinaria de la Elección y la Teoría de la Interpretación coinciden en que el individuo hace una valoración de las posibilidades que tiene de ingresar a una carrera, hace un análisis de la realidad y a lo que él aspira, y resulta que en base a este análisis el individuo termina ingresando a una carrera que no era la que el prefería.

En oposición a lo que sustentan las teorías antes mencionadas la teoría del Accidente nos dice que el individuo, — ingresa a una carrera, no porque la haya elegido sino por las circunstancias en las cuales se encontraba, o de los hechos imprevistos que en un momento dado influyeron para su elección vocacional.

En cambio la Teoría Económica hace hincapié, en que no es la casualidad, los intereses, aptitudes o las posibilidades, lo que permite al individuo que ingrese a una carrera, — sino mas bien es la importancia que él le da a la profesión/ocupación en función de la oferta y la demanda reflejada en los ingresos según la profesión/ocupación, por tanto él tiene libertad de escoger la que mejor convenga en los términos antes descritos.

De igual manera, la teoría Cultural y Sociológica de la Elección Vocacional, así como la teoría Tipológica de las Carreras de Holland, coinciden en que el factor mas importante en la elección de una profesión es la influencia de la cultura, y la sociedad en la que vive, y donde aprende los valores de todo lo que le rodea, de ahí que toma conciencia de su clase social, de la identificación que desarrolla con el grupo al que pertenece, lo cual esta relacionado directamente con las aspiraciones profesionales que establece para sí mismo.

El individuo se proyecta en función de los títulos ocupacionales/profesionales por la movilidad que representan.

Todas las teorías mencionadas citan la presencia del estereotipo profesional/ocupacional, pues por medio de él obtienen un mínimo de información, los sujetos que estan por decidir su elección vocacional se ven influenciados por éste

en sus intereses, que en determinado momento pesan mas , que las actitudes y las posibilidades con que cuenta para su ingreso son deficientes.

En el siguiente apartado revisaremos cómo se relaciona el estereotipo con la selección vocacional, después de haber revisado las teorías de la elección vocacional donde nos exponen los diferentes factores que influyen en la elección, - uno de los cuales es el estereotipo que se da en relación a las carreras profesionales, que es lo que nos interesa en esta investigación.

INTEGRACION DEL ESTEREOTIPO CON LA ELECCION DE CARRERA

En la primera parte de este capítulo nos referimos a las diferentes aproximaciones acerca de la definición del estereotipo y las etapas que se dan en su formación, así como, la revisión de algunos estudios que han hecho investigación del estereotipo étnico, racial y sexual y aquellos que se han inclinado hacia el estereotipo en las profesiones.

En la segunda sección, hicimos una breve revisión de las teorías de la elección vocacional que han intentado explicar los diferentes factores que influyen en la elección de carrera y la manera en que se relacionan entre sí.

Uno de los factores que se mencionan en tales teorías es el estereotipo. Super y Bachrach (1957), en uno de los supuestos de su teoría, menciona que el sujeto hace su elección vocacional en base a roles y estereotipos que tiene de las diferentes carreras.

Holland (1966), en su teoría tipológica de las carreras también afirma que la gente proyecta sobre títulos ocupacionales sus puntos de vista acerca de la carrera y el mundo laboral que prefiere. Dichas personas ven el mundo ocupacional en términos de estereotipos ocupacionales, los cuales le proporcionan una cantidad mínima de información con la cual se crea una imagen de tal ocupación/profesión.

La teoría Cultural y Sociológica coincide con el punto de vista de Holland, pues también hace referencia a la posición ocupacional, a la movilidad social y a los estereotipos ocupacionales.

Estas teorías también hacen referencia a que la formación de estereotipos está dada por la información recibida desde el seno familiar, la escuela y por los medios de comunicación masiva, dándole en esta información, los valores

que cada uno tiene acerca de la sociedad en la que nos movemos, estos valores han sido asociados o relacionados con las profesiones; los valores que se han asociado son : el status el prestigio y la ocupación.

Dentro de este marco ubicamos al estereotipo de las profesiones: "Como la atribución a ciertas profesiones de -- cualidades o defectos que no son dados por las profesiones -- mismas, sino por la imagen social que se le atribuye al profesionista; ya que una carrera por sí sola no da prestigio, -- dinero o realización social,, sino mas bien es la capacidad y disposición del estudiante en el desarrollo de sus actividades, aunado a ciertas condiciones sociales y económicas favorables". (Montiel, 1983, pág. 2).

Como ya mencionamos, los estereotipos están directamente relacionados con los juicios de valor los cuales están dados por la estructura social que da origen a una escala de valores donde sitúa a los individuos.

La introyección de estos valores por el individuo corresponden a un proceso de socialización, el cual hace referencia a la adopción por parte del individuo de los valores, creencias y modos de percibir el mundo que tiene o comparte el grupo social al que pertenece. (Montiel, 1983).

Como toda formación ideológica los estereotipos reflejan una parte de verdad pasada o presente, para existir, mantenerse o difundirse.

En esta escala de valores dada por la estructura social, define cuales son los objetivos o metas por las cuales los sujetos deben realizar actividades tales como el trabajo el estudio, la vida familiar, etc. Si a esto aunamos los valores ya mencionados los integrantes de la sociedad buscarán

y lucharán por la forma de obtener dichos valores y por lo tanto, se seleccionarán las actividades que permitan el logro de estas metas. Uno de los caminos para llegar a estos objetivos es el estudio de una carrera profesional, ya que la educación se ha considerado como el principal agente de movilidad social y no se analizan otros aspectos, entre ellos la capacidad del estudiantes, y las condiciones sociales-económicas vigentes, por tanto se forman imágenes erróneas de éstas, dando su origen al estereotipo (Montiel, 1983).

En el caso hablando en términos generales, en la ciudad de México, una serie de profesiones tales como la Medicina, Derecho, Arquitectura y el Magisterio, así como algunas otras, siguen siendo sinónimo de status, prestigio, dinero, o realización personal.

La imagen estereotipada de algunas profesiones se ve periódicamente retroalimentada por el éxito de algunas personas que tienen estos títulos o por la imagen que proyectan los medios masivos de comunicación.

Los papeles representados en la dinámica, es decir, la conducta que se espera de los demás, son peculiares, habrá una escala de valores muy amplia dentro de la sociedad, la que se determina por "la propiedad y el origen, la ocupación y la educación, el ingreso y el poder"; y por otro lado, el criterio para valorar se establece de acuerdo a la importancia funcional del papel desempeñado. Bernard Barber, dice -- que: "al parecer, en todas las sociedades los criterios primarios de valoración de los individuos son los papeles sociales y sus actividades asociadas, funcionalmente esenciales para la sociedad y que requieren de la participación relativamente constante de aquellas que desempeñan dichos papeles" (Gerth y Mills, 1963, pág. 295). Uno de los valores que surgen según el papel que desempeña un sujeto es el "prestigio",

reconocidos por el grupo social permiten conocer la escala de valores de una sociedad y tal escala está formada por diferentes niveles o estratos ocupados por los miembros de un grupo social. Tales niveles presentados hacen un sistema de diferenciación social que permite distinguir a las personas según la importancia de sus funciones. (Gerth y Mills, 1963, pág. 295).

El prestigio es una forma de recompensar socialmente el desempeño de un papel.

Dahrendorf y Barber (1964), consideran que la distribución del prestigio a papeles diferentes se da en forma de recompensa. "Los hombres tienen una sensación de que se ha hecho justicia y se ha recompensado la virtud cuando creen que han sido justamente valorados como superiores o inferiores por las normas valorativas de su propia comunidad moral". -- (Bernard y Barber, 1964, pag. 104).

Las ocupaciones son papeles sociales diferenciados y su importancia funcional es considerable porque son el enlace entre la estructura económica y la social. Las ocupaciones son indicadores por sí mismas de la diferenciación social, porque, por una parte están determinadas por una de las estructuras más importantes; la económica y la otra es que al ser funciones esenciales, son valoradas y recompensadas a la vez en forma de ingresos, es decir, participando de los bienes y servicios que la sociedad ha creado. (George Friedman, 1963).

En todas las sociedades de economía mercantil la forma de ingresos más característica es el salario, porque la mayor parte de la población no es propietaria de los medios de producción, el salario es entonces la remuneración más típica del trabajo.

Como consecuencia del prestigio y el ingreso de la ocupación o profesión se da el status, que es la ocupación que tiene un individuo en la escala social. Algunos autores definen el status como la función de una posición en un grupo social o sistema de vida social. (N.F. Dufty, 1960).

Por tanto existe una alta probabilidad de que si el status del modelo es alto entonces habrá una mayor imitación del modelo. Este influjo movilizador de la educación encuentra determinados límites como el desequilibrio entre las pretensiones fomentadas por la escuela y los resultados sociales alcanzados. Esto produce un enfrentamiento antagónico entre la familia y la escuela, puesto que es sabido que los padres inciden en las preferencias tradicionales de los estudiantes que se cierran a unas cuantas opciones privilegiadas en el pueblo, en el pueblo, en la ciudad de origen, en la familia o en los compadrazgos con profesionistas que son los polos de prestigio de una familia determinada. (Montiel, 1983)

Como podemos observar vuelve a aparecer el estereotipo de la imagen que se tiene de algunas profesiones, imagen que se crea por la información que se obtiene a través de la familia, la escuela y los medios de comunicación masiva.

Cuando un estudiante elige una carrera, no elige únicamente una forma de ganarse la vida, sino pretende una definición ideológica, económica y social, sexual y personal, se podría decir que elige una forma de ser.

Cuando éste ha decidido hacer una elección de carrera frecuentemente se apoya en un modelo estereotipado en busca de su identidad. (Montiel, 1983).

Esta influencia se hace evidente en el medio básico y medio superior, cuando el estudiante no cuenta con la infor-

mación necesaria acerca de las carreras profesionales que existen y las posibilidades de desarrollo profesional en el país.

Una vez realizada la elección de la profesión en estas condiciones, se da el enfrentamiento entre las expectativas del estudiante y la realidad.

Así que se pueden dar dos situaciones: 1) que el estudiante modifique sus expectativas y valores sobre la carrera adaptándose a la realidad, o 2) también, que no se adapte a esa realidad y se tenga como producto la frustración, la cual conlleva la mayoría de las veces a la reprobación, el cambio de carrera o a la deserción. (Montiel, 1983).

Una segunda instancia sería que al finalizar sus estudios cuando el sujeto busca la manera de desarrollarse profesional y personalmente e incorporarse al campo laboral, la realidad existente en ese momento no se lo permite, porque no corresponde a las expectativas del sujeto, así que buscará emplearse en un trabajo que vaya relacionado con su carrera pero que no satisfaca sus aspiraciones profesionales; o bien, se encuentra mal remunerado en otros casos buscará un empleo completamente ajeno a sus intereses y profesión.

Estas consecuencias son las que provoca el estereotipo al ejercer su influencia en la elección de carrera, la problemática social que desencadena, deserción, retraso en la culminación de estudios, saturación en el campo de trabajo, importación en el campo de trabajo, importación de tecnología, dependencia y presiones políticas.

Con lo expuesto anteriormente, acerca de la existencia del estereotipo y su relación con la elección vocacional y sus consecuencias en la misma se deduce que la información, analizada por fuentes directas e indirectas, es un factor importante, ya que el estereotipo es transmitido en esta infor-

mación. La cual provee al individuo de una información mínima, sin fundamento acerca de tal o cual carrera que se imparte a nivel básico y medio superior mostrándola como la carrera del futuro, con horarios cómodos, buen salario, etc. O -- bien todo lo contrario, esto le basta al sujeto para dar ocasión a que surja el estereotipo de la carrera, sin tomar en cuenta sus posibilidades de estudio; sin buscar el sujeto -- por sí mismo más información acerca de la carrera que le interesa y, al final, resulta que no era lo que quería, al no ser congruente con la realidad existente, ya que la realidad que mostraba la información proporcionada no se mantuvo al -- finalizar dichos estudios.

De ahí que surge la idea de hacer un análisis del estereotipo. Considerando a éste como un núcleo ideológico del -- que brota la actitud y la conducta para poder proveer al estudiante de la información básica que le permita no ser fácilmente influenciado por el estereotipo.

Con el presente estudio pretendemos obtener un panorama mas amplio acerca de la participación del estereotipo en la elección vocacional.

DIFERENTES APROXIMACIONES EN LA MEDICION DEL ESTEREOTIPO

En la medición del estereotipo se han utilizado diferentes técnicas, como las escalas de opinión, escalas de actitud, etc., obteniendo mas información de las de actitud que de las de opinión.

En algunos estudios que ya mencionamos anteriormente, como por ejemplo; Locksley, Hepburn & Borgida (1980), la técnica que utilizaron en su estudio fué a través de la incidencia de frecuencias para evaluar el estereotipo.

Coffman y Walters (1967), utilizaron como método una lista de adjetivos calificativos para obtener un consenso del estereotipo de cada grupo.

Wilson & Daniel (1981), utilizaron la técnica del Inventario de Preferencias Vocacionales de Kuder.

Hurd & Allred (1978), utilizaron una escala tipo Likert para obtener un consenso entre los opinadores hacia el estereotipo secretarial.

Las técnicas mencionadas en estos estudios sólo se limitaron a ver el consenso para adjudicar el estereotipo del concepto u objeto que se estaba midiendo, pero en ningún momento hicieron referencia a la intensidad con que se manifiesta la actividad de las personas ante determinado objeto o situación. No ofrecen mas elementos para apreciar la adjudicación del estereotipo.

Otros estudios que se han hecho han utilizado la Técnica del Diferencial Semántico (1957), por ejemplo:

Staats y Staats (1958), se preguntaron si las actitudes suscitadas por palabras significantes podían modificarse

por el condicionamiento. Mas aún, ¿pueden ser modificadas -- sin que los individuos en cuestión se den cuenta del cambio? Se trata de un problema importante porque casi todas las actitudes se aprenden, se transmiten y se refuerzan con palabras.

¿Es posible cambiar las actitudes agregando a las palabras afectos positivos y negativos? Staats y Staats acometieron este problema. Los experimentadores emplearon dos grupos de sujetos a quienes, en una parte del experimento, presentaron seis sustantivos gentilicios: ALEMAN, SUECO, ITALIANO-FRANCES, HOLANDES, GRIEGO. Cada vez que un nombre se proyectaba sobre la pantalla, escuchaban al experimentador pronunciar otra palabra. SUECO y HOLANDES se acompañaban de palabras, invariablemente de carácter valorativo. En el grupo I-HOLANDES, se acompañó de palabras positivas, por ejemplo: feliz y sagrado; SUECO se acompañó de palabras negativas; feo, amargo. En el grupo II se invirtió el procedimiento. Terminado el condicionamiento, se administró a los sujetos un Diferencial Semántico. En un segundo experimento, en lugar de los gentilicios se utilizaron nombres de varones; Harry, Tom y otros. Se siguió el mismo procedimiento condicionador (con distintos sujetos). Al final de este procedimiento se aplicó un Diferencial Semántico. Se dijo a los sujetos que los experimentadores debían descubrir las palabras que recordaban y sus opiniones acerca de ellas.

Los datos de cada experimento fueron sometidos a un análisis de varianza de tipo 2×2 . Las puntuaciones del DS en siete puntos de las dos palabras condicionadas fueron las calificaciones de la variable dependiente. Se observó que con el procedimiento condicionador se lograba agregar a dichas -

pslsbras un efecto valorativo de índole positivo y negativo, lo cual constituye un hallazgo notable. (Kerlinger, 1981).

En otro estudio, Tannenbaum (1966), afirma que toda -- fuente esta vinculada a varios conceptos; un profesor esta l-- ligado a determinadas ideas pedagógicas, entre ellas; equi-- pos de enseñanza y teorías del aprendizaje. Y se preguntan -- si cambian las actitudes de un grupo hacia uno de esos con-- ceptos, ¿se modificarán las actitudes hacia los conceptos -- afines porque ambos estan ligados a la fuente?. Tannenbaum de mostró experimentalmente que las actitudes ante conceptos co nexos cambiarían también.

Primero estableció nexos entre un profesor (la fuente) y las ideas. Equipos didácticos (ED) y Teoría del Aprendizaje, de Spence (TA) luego cambio las actitudes ante la primera idea -- mediante manipulación experimental y mostró que los cambios -- previstos de actitudes también se producían en la segunda -- idea que no fué manipulada.

Para nuestros fines, el estudio es importante porque -- Tannenbaum utilizó una medida sencillísima (cuatro escalas -- de evaluación; bueno-malo, valioso-despreciable, afortunado-desafortunado, importante-no importante) y porque se valió -- de las puntuaciones de cambio o diferencia como medida de la variable dependiente. Pero en este caso no todos sus pronós-- ticos fueron apoyados por sus análisis estadísticos, que mo straron significancia estadística adecuada. Evidentemente las puntuaciones originales del DS y las del cambio resultaron e -- confiables y eficaces. (Kerlinger, 1981).

Los conceptos son parte esencial del aprendizaje de -- actitudes. Las percepciones mas o menos rígidas y estandari-- zadas de los miembros de grupos minoritarios, denominadas es -- tereotipos, forman parte importante de las actitudes influí--

das por prejuicios. Los trabajos antes mencionados indican que el Diferencial Semántico (Osgood, 1957) es una medida -- bastante precisa para medir los estereotipos. Puesto que nos permite analizar con mas detalle los elementos que conforman el estereotipo.

A continuación haremos una breve revisión de esta técnica, que por lo expuesto anteriormente creemos que es la -- técnica mas adecuada para utilizar en la presente investigación.

La Teoría del Significado, centrada sobre el proceso -- de la mediación representacional, es una forma de desentra-- ñar la naturaleza conductual de las disposiciones. Basándose en esta teoría psicológica del significado, Osgood propone -- la Técnica del Diferencial Semántico, que tiene su origen en las teorías de Hull, sobre la elaboración del concepto de acto, de estímulo puro; es decir aquel cuya función exclusiva, es servir de estímulo para otros actos. Hull creyó que estos constituían la base orgánica explicatoria de la conducta simbólica. Osgood utilizó y elaboró este concepto como fundamento de la hipótesis de la mediación. (Díaz Guerrero y Salas, -- 1975).

La hipótesis de la mediación y el proceso representa-- cional constituyen el modelo conductual de la teoría que fundamenta el Diferencial Semántico.

Esta técnica es un método para observar y medir el significado psicológico de los conceptos. Aunque cada persona vé las cosas de manera diferente, todos los conceptos tienen algúnnúcleo en común y eso se aprecia claramente en la definición de concepto. Que se define como cualquier regularidad de --- eventos u objetos, reales o imaginarios que se pueda descri-

bir. Podemos decir que una persona entiende un concepto cuando puede identificar y emplear ejemplos de la regularidad en forma apropiada a sus circunstancias. (Dominowsky y Ekstrand, 1975).

En gran medida la gente necesita compartir las definiciones verbales y conductuales de las cosas. Osgood elaboró el Diferencial Semántico con el propósito de medir los significados connotativos de los conceptos como -- puntos de lo que llamó "espacio semántico".

El Diferencial Semántico consta de varias escalas (cada una de las cuales es un par de adjetivos bipolares) escogidas entre muchísimas para un determinado propósito de investigación y de los conceptos que deben evaluarse de ellas. Dichas escalas suelen ser escalas estimativas de 7 puntos cuya naturaleza fué determinada empíricamente. En otros términos cada una mide uno y a veces dos de los factores o dimensiones básicas en que según los hallazgos de Osgood y colegas, se fundan las escalas: EVALUACION, POTENCIA y ACTIVIDAD. A estos factores se les puede dar el nombre de grupos de adjetivos. (Kerlinger, 1981).

El Diferencial Semántico es una técnica muy generalizada que exige adaptación de su forma y contenido según el tipo de problema que se quiere investigar. (Díaz Guerrero y Salas, 1975)). Esta técnica aporta gran cantidad de datos de modo que es posible numerosos análisis. Las puntuaciones comprenden números del uno al siete asignados así:

bueno : 7 : 6 : 5 : 4 : 3 : 2 : 1 : malo

bonito : : : : : : : : feo

dulce : : : : : : : : agrio

El cuadro anterior ejemplifica el formato del Diferencial Semántico y de acuerdo a las exigencias de la investigación el sujeto recibirá las instrucciones para proceder a -- contestar el Diferencial.

Años después se pensó en la necesidad de hacer un Diferencial Semántico para cada idioma, y es así como surge el DS en Latinoamérica.

Citaremos algunos estudios que utilizaron el DS, que laboró para Hispanoamérica y en especial el que se elaboró para México.

El DS con Escalas Verboadjetivales (México)

Morales (1973, citada por Díaz Guernero y Salas, 1975), realizó un estudio dirigido a demostrar la equivalencia de los dos tipos de escalas. Las escalas verboadjetivales tendrían la ventaja de estar más relacionadas con la conducta del individuo y con la manifestación conductual de la actitud. Se construyeron dos formas del DS de 13 escalas cada una, cuatro para cada dimensión y una escala de control.

De los datos obtenidos, las correlaciones más elevadas entre las dos formas corresponden a la dimensión E (evaluación); en tanto que las correlaciones de las dimensiones P (potencia) y A (actividad), tienden a ser más bajas y a dar correlaciones negativas. El alto nivel de la correlación en las dos formas de la dimensión E de las escalas permite pensar en una equivalencia de éstas; sin embargo en los promedios de correlación de las formas de las escalas de las dimensiones P y A, al agruparse en algunos promedios de correlación específicos para ciertas categorías de conceptos hace pensar en una interacción concepto-escala, en la cual el significado connotativo de las escalas interviene en forma defi

nitiva sobre los resultados.

Se han hecho otros estudios en otras áreas, tales como la Clínica, y Social, etc. Utilizando el Diferencial Semántico Mexicano.

Esta técnica también ha sido utilizada en Latinoamérica.

Castillo y colaboradores (1973), utilizaron cuatro escalas de la dimensión E, para medir las actitudes de 700 estudiantes de secundaria, esta muestra contenía hombres y mujeres entre los 15 y 20 años de edad, de colegios oficiales y privados, que respondían a dos categorías de carreras profesionales: humanísticas y técnicas. Dichas autoras propusieron la hipótesis de que ante las carreras técnicas existía una actitud más favorable, partiendo de la observación de que estas tienen una mayor demanda entre los aspirantes a la Universidad. Los resultados indican que no existían diferencias de actitud determinadas por el sexo o el tipo de colegio. (Díaz Guerrero y Salas, 1975).

Salazar y Marín en Venezuela y Colombia (1974), estudiaron las percepciones que tienen los estudiantes universitarios de dos países con conflictos limítrofes- Venezuela y Colombia- de sus propias nacionalidades y de otras naciones latinoamericanas (Mexico, Argentina, Brasil, Ecuador y Perú).- Para lograr sus propósitos estos autores utilizaron dos técnicas de medición de los estereotipos, una de las cuales consistió en cinco escalas de la medición E del DS; de éstas sólo cuatro fueron analizadas, en tanto que la quinta (afortunado-desafortunado)) demostró una gran interacción escala con cepto, especialmente en los sujetos colombianos.

Los datos de Salazar y Marín revelaron entre otras co-

sas que el 33% de los casos no existe evidencia de estereotipos. Tomando en cuenta la submuestra colombiana, encontraron que todos los grupos nacionales, excepto los venezolanos, se ubicaron en el lado positivo de las escalas y que sólo evaluando a los venezolanos los colombianos manifiestan un grado notable de etnocentrismo. Considerando los datos de la submuestra venezolana los resultados también indican que, excepto cuando juzgan a los colombianos, las evaluaciones son siempre positivas.

Como ya hemos visto a lo largo de la exposición de los estudios con el DS, éste puede aplicarse a gran variedad de problemas de investigación. Se ha demostrado que es suficientemente fidedigno para muchos objetivos de investigación. Y que se puede adaptar a las exigencias de tal o cual investigación.

La elaboración del DS en México realizada bajo la dirección del Dr. Díaz Guerrero y colaboradores, se sujetó a los siguientes pasos:

- a) Lista estandarizada de sustantivos
- b) Obtención de opuestos y construcción de escalas bipolares
- c) Factorización de conceptos sobre escala.

a) Para obtener dicha lista sobre las cuales se construyeron las escalas bipolares, se utilizó como estímulo la lista de sustantivos comunes para todos los grupos lingüísticos. Se utilizó una lista de 100 estímulos en español recurriendo a la técnica de asociación de palabras, 100 sujetos respondieron con un solo calificativo a los 100 estímulos (sustantivos) uno a uno de la siguiente forma: "La casa es _____".

Se pidió a los sujetos que respondieran con el primer adjetivo que se les ocurriera, se obtuvieron 10,000 adjeti-

vos calificativos que fueron perforados en tarjetas IBM, de acuerdo a sus tipos singulares y a su frecuencia total a lo largo de los 100 estímulos. Descartando aquellos que tenían un valor menor. Esta selección se hizo por medio de la técnica de análisis phi y se obtuvo una lista de 80 calificativos.

b) Una vez obtenida la lista de 80 calificativos se -- procedió a determinar sus correspondientes opuestos. Para este propósito se seleccionaron 11 jueces de acuerdo a su fluidez y conocimiento del lenguaje, indicando en el protocolo -- previamente preparado el mejor opuesto del calificativo, poniendo palabras de uso común.

La producción de opuestos dió como resultado una lista de 80 escalas bipolares teniendo en cuenta que sólo se utilizarían 50 escalas se procedió a eliminar de las restantes -- aquellas muy similares, utilizando el criterio de menor frecuencia y las escalas intercambiables. Se agregaron 10 escalas adicionales, utilizando como criterio la experiencia de los investigadores locales respecto a la importancia socio-- cultural de algunos adjetivos no incluidos en la lista original.

a) Los datos producen una matriz de intercorrelaciones de 60X60, ya que se correlacionaron todas las escalas a través de la media de los juicios de los 100 estímulos. El análisis factorial se hizo por medio del método del componente-- principal y fue rotado por el método VARIMAX.

Una vez obtenidos todos los pesos factoriales para todas las escalas, se procedió a construir una forma abreviada del DS compuesta por 12 escalas mas la escala familiar-no familiar. La cual se incluyó con el objeto de determinar la fa

miliaridad del sujeto con los conceptos evaluados. Dicha forma se ha venido utilizando en investigaciones posteriores.

La naturaleza del DS ha permitido que su campo de aplicación se haya multiplicado notablemente a través del tiempo. Por ser más una técnica general de medición que un test específico, por su flexibilidad y adaptabilidad a diversos problemas y por el hecho mismo de ser el significado connotativo una característica subyacente en muchos fenómenos psicológicos. (Díaz Guerrero y Salas, 1975).

En el cuadro No.1 presentamos la forma estandarizada del DS para México.

CUADRO No.1
Hoja típica del DS en México

MIS ALUMNOS

Pasivo	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Activo
Chico	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Grande
Blando	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Duro
Malo	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Buena
Admirable	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Despreciable
Joven	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Viejo
Lento	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Rápido
Simpático	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Antipático
Enano	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Gigante
Fuerte	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Débil
Menor	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Mayor
Agradable	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Desagradable
Familiar	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	No Familiar

Como ya mencionamos anteriormente, que lo que nos interesa en esta investigación es el estudio de los estereotipos,

en especial aquel que se forma acerca de la profesión. Por tanto, el DS frente a otras técnicas de estereotipos presenta ventajas significativas puesto que permite comparaciones sistemáticas de los resultados en términos de localización semántica del término que identifica al grupo o de los adjetivos que supuestamente lo caracterizan.

De esta manera no solo se mide el factor actitudinal - por medio de la dimensión E (evaluación) sino que se obtienen datos adicionales proporcionados por las puntuaciones de las escalas P (poder) y A (actividad). El conjunto de datos permite una descripción de los elementos que conforman el estereotipo.

Creemos que esta técnica del Diferencial Semántico resulta ser la mas adecuada al tipo de problema que nos ocupa en la presente investigación.

El siguiente capítulo describe la metodología elaborada para la evaluación del estereotipo.

CAPITULO III

M E T O D O

El propósito de esta investigación es analizar uno de los factores que confluyen en la elección de carrera, uno de estos factores es el estereotipo, el cual se vé reflejado en la toma de decisión vocacional.

Se tomará en cuenta el nivel escolar del sujeto, el se xo, así como, también la carrera de preferencia, ya que se consideran importantes para el presente estudio.

A continuación describiremos los diferentes pasos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación se interesó en el estudio de uno de los factores que influyen en la elección de carrera, dicho factor es el estereotipo. Definido éste como las cualidades o defectos que no son dados por las profesiones mismas sino por la imagen social que se le da al profesionista.

Los puntos a estudiar son:

- a) De las carreras mas frecuentemente seleccionadas existe estereotipo?
- b)) De ser así se parece la percepción del estereotipo que -- tienen los alumnos de bachillerato (6o. año) a la de los alumnos ya pasantes?.

HIPOTESIS

1. No existen diferencias significativas en la percepción -- del estereotipo entre bachilleres y estudiantes de licen-

ciatura.

2. El sexo del sujeto no es un factor determinante en la percepción del estereotipo.

TIPO DE ESTUDIO

La recopilación de datos para esta investigación se realizó a través del Diferencial Semántico que se aplicó a la población seleccionada (bachilleres y pasantes) pretendiendo básicamente hacer una evaluación de la presencia del estereotipo, este estudio es sólo una aproximación al estudio de éste.

MUESTRA

Una vez delimitadas las características que debía tener la población a ser estudiada, se procedió a obtener la muestra, considerándose la edad de los sujetos, el nivel escolar, y la carrera de preferencia; Se seleccionaron 120 sujetos en total; 60 alumnos de nivel bachillerato con un rango de edad entre los 16 y 24 años, además de la carrera que pretendían cursar, en este caso las carreras seleccionadas: medicina, derecho y administración de empresas.

Del nivel licenciatura, también se seleccionaron 60 alumnos con un rango de edad entre los 20 y 30 años y que estuvieran cursando las carreras antes mencionadas, los alumnos seleccionados fueron de 8o. y 9o. semestre, considerados como pasantes.

La población se distribuyó de la siguiente manera:

30 hombres de bachillerato
 30 hombres de licenciatura
 30 mujeres de bachillerato
 30 mujeres de licenciatura

DISEÑO

Se empleó un diseño factorial 2 X 3 X 2, como se muestra en la siguiente tabla:

		ADMINISTRACION		DERECHO		MEDICINA			
		HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES		
B A C H I L L E R A T O		10	10	10	10	10	10	=120 sujetos	
L I C E N C I A T U R A		10	10	10	10	10	10		

ELABORACION DE INSTRUMENTOS

Para los fines de la investigación se determinó como instrumento principal: La Técnica del Diferencial Semántico del Idioma Español.

DIFERENCIAL SEMANTICO. Esta técnica como ya mencionamos anteriormente, fué elaborada por Charles Osgood(1957). Años después fue estandarizada para la Ciudad de México por el Dr. - Rogelio Díaz Guerrero y Gols.

Del DS Mexicano se escogieron dos pares de adjetivos - por escala; E (evaluación) malo - bueno, admirable - despreciable..

F (potencia) blando - duro, fuerte - débil

A (actividad) pasivo - activo, joven - viejo

Las otras escalas que se utilizaron para completar el DS se obtuvieron a través de una encuesta que se aplicó a la población seleccionada que contenía una lista de 15 profesiones entre las cuales estaban las profesiones escogidas, y se les pidió a los alumnos que anotaran los adjetivos calificativos que creyeran describían a la profesión, escogiéndose - aquellos de frecuencia alta, los cuales son: fácil - difícil,, sencilla - complicada,, desfavorable - favorable, aburrida - interesante, útil - inútil, corta - larga, - saturada - no saturada y familiar - no familiar, irresponsable - responsable..

Estas escalas de adjetivo mas las escalas que se escogieron del DS sumaron en total 15 escalas con las cuales - quedó conformado nuestro DS que se utilizó para la investigación..

Se aplicó un cuestionario demográfico a través del -- cual delimitamos nuestra muestra con respecto a la edad de - los sujetos, a su grado escolar y hacia la carrera de preferencia en este caso a los alumnos de bachillerato ya que en los de licenciatura no se necesitó saber a que carrera iban puesto que ya estaban en ella. (medicina, derecho y administración de empresas).

DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

Para la aplicación de la encuesta se procedió de la siguiente manera:

Se presentó un encuestador en cada grupo identificándose se como elemento del departamento de Orientación Vocacional, solicitando a los estudiantes su participación voluntaria para responder a dicha encuesta. Una vez repartida ésta a todos los alumnos se permitió el tiempo necesario para su total respuesta. Solamente se aplicó a aquellos que se encontraban en el aula, y en una misma sesión. (bach. y lic.).

Después de seleccionar aquellos adjetivos de frecuencia alta y de incluirlos en el DS^{se}, procedió a aplicarlo a los alumnos de bachillerato y a los alumnos de licenciatura.

De nueva cuenta se presentó una persona en el grupo -- tanto de bachillerato como de licenciatura identificándose -- con las características antes señaladas, el DS acompañado de:

- a) cuestionario demográfico
- b)) instrucciones para contestar el Diferencial Semántico
- c)) un formato del DS para cada carrera (medicina, derecho y administración).

De igual forma se permitió el tiempo necesario para -- su total respuesta, y se aclararon las posibles dudas que -- surgieran para su respuesta.

Sólo se seleccionaron aquellos alumnos que cumplieran con los requisitos antes señalados, es decir, la edad, grado escolar y la carrera en este caso las carreras seleccionadas y de -- de licenciatura que estuvieran cursando el 8o. o 9o. semestre de la carrera.

De la aplicación total sólo se escogieron 120 casos.

El DS quedó finalmente así:

malo	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	bueno
admirable	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	despreciable
irresponsable	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	responsable
fácil	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	difícil
sencilla	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	complicada
desfavorable	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	favorable
blando	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	duro
fuerte	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	débil
aburrida	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	interesante
útil	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	inútil
corta	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	larga
saturada	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	no saturada
pasivo	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	activo
joven	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	viejo
familiar	: _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :	no familiar

En el siguiente capítulo se describen y analizan todos los datos que fueron obtenidos por el instrumento aplicado.

Una vez obtenidos los resultados se sometieron a diferentes análisis estadísticos: a) obtención de medias por grupo/carrera, b) análisis factorial VARIMAX y c) análisis de varianza.

C A P I T U L O I V

DESCRIPCION DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a través de los diferentes análisis estadísticos, los cuales fueron: Obtención de Medias para tener un perfil de la carrera; el Análisis Factorial para ver como se iban a organizar nuestros datos y ver las diferencias en las estructuras obtenidas; y por último se aplicó un Análisis de Varianza a las estructuras obtenidas del Análisis Factorial.

Las medias que se obtuvieron con respecto a la carrera de Medicina, indican que los alumnos de bachillerato piensan que es una carrera: buena, admirable, responsable, muy difícil, complicada y dura, pero también creen que es muy favorable, fuerte, interesante, útil y muy larga, saturada, activa y muy conocida (familiar).

Cómo se puede apreciar en la tabla 1., el concepto que los alumnos de bachillerato tienen acerca de la carrera de Medicina es muy similar al de los alumnos de licenciatura, considerando que la carrera es más dura.

En relación a la carrera de Derecho los alumnos de bachillerato piensan que es una carrera buena, admirable, muy responsable, ligeramente fácil, complicada y dura; pero también es favorable, fuerte e interesante, útil, activa y familiar, una carrera bastante larga, saturada y antigua.

Por otra parte los alumnos de licenciatura difieren de los de bachillerato, por ejemplo: no consideran a la ca-

rrera tan buena y responsable, pero sí favorable, mas fácil y menos complicada y dura, , útil larga y activa, además la consideran ligeramente familiar no saturada y poco interesante. (Véase la tabla 2.).

Tabla 1. Medias y Desviaciones Estandar correspondientes a los estudiantes de bachillerato y licenciatura

ESCALAS	BACHILLERATO		LICENCIATURA	
	\bar{X}	\bar{V}	\bar{X}	\bar{V}
1. malo - bueno	6.400	0.924	6.517	0.833
2. despreciable - admirable	6.183	1.186	6.417	1.062
3. irresponsable - responsable	6.133	1.214	6.500	0.930
4. difícil - fácil	2.000	1.302	2.450	1.692
5. complicada - sencilla	2.217	1.427	2.400	1.689
6. desfavorable - favorable	5.950	1.268	5.800	1.388
7. duro - blando	2.850	1.471	3.417	2.019
8. débil - fuerte	5.500	1.384	6.033	1.248
9. aburrida interesante	5.967	1.438	5.017	2.340
10. inútil - útil	6.250	1.434	6.517	1.223
11. larga - corta	2.000	1.562	2.033	1.687
12. no saturada - saturada	5.667	1.820	5.933	1.845
13. pasivo - activo	6.117	1.290	6.633	0.802
14. viejo - joven	3.950	2.368	2.967	2.307
15. no familiar - familiar	5.617	1.738	6.400	1.167

+ Rango Teórico de 1 a 7

En la tabla 3., podemos apreciar las diferencias obtenidas en ambos niveles de la carrera de administración. Los alumnos de licenciatura y bachillerato, también consideran a esta carrera; buena, admirable, responsable, más o menos difícil, poco complicada y dura, pero fuerte, interesante, muy útil, larga, no tan saturada, pero sí activa y mas o menos vieja y familiar.

Tabla 2. Medias y Desviaciones Estandar correspondientes a (Derecho) los estudiantes de bachillerato y licenciatura.

ESCALAS	BACHILLERATO		LICENCIATURA	
	\bar{X}	\bar{S}	\bar{X}	\bar{S}
1. malo - bueno	6.150	1.488	5.617	1.519
2. despreciable - admirable	5.783	1.379	5.533	1.443
3. irresponsable - responsable	6.083	1.430	5.789	1.342
4. difícil - fácil	3.600	1.968	4.400	1.933
5. complicada - sencilla	3.083	1.951	4.317	1.987
6. desfavorable - favorable	6.117	1.236	6.017	1.255
7. duro - blando	2.817	1.578	3.417	1.576
8. débil - fuerte	6.000	1.390	5.650	1.325
9. aburrida - interesante	5.567	2.126	4.783	2.351
10. inútil - útil	6.317	1.432	6.217	1.415
11. larga - corta	3.167	2.052	3.900	2.023
12. no saturada - saturada	6.367	1.041	4.800	2.283
13. pasivo - activo	5.833	1.758	5.683	1.295
14. viejo - joven	3.450	2.446	4.217	1.941
15. no familiar - familiar	5.483	2.029	5.367	1.939

+ Rango Teórico de 1 a 7

Tabla 3. Medias y Desviaciones Estandar correspondientes a (admon.) los estudiantes de bachillerato y licenciatura.

ESCALAS	BACHILLERATO		LICENCIATURA	
	\bar{X}	\bar{S}	\bar{X}	\bar{S}
1. malo - bueno	5.950	1.731	6.067	1.205
2. despreciable - admirable	5.267	1.413	5.483	1.142
3. irresponsable - responsable	5.933	1.517	6.067	1.191
4. difícil - fácil	4.267	1.656	4.983	1.722
5. complicada - sencilla	3.850	1.082	4.600	1.834
6. desfavorable - favorable	5.883	1.474	5.750	1.271
7. duro - blando	3.817	1.535	4.117	1.427
8. débil - fuerte	5.033	1.615	5.017	1.408
9. aburrida - interesante	5.567	1.651	5.433	1.807
10. inútil - útil	6.017	1.702	6.300	1.280
11. larga - corta	3.500	1.752	3.900	1.955
12. no saturada - saturada	5.017	2.013	4.400	2.301
13. pasivo - activo	5.933	1.582	5.567	1.577
14. viejo - joven	5.233	1.934	4.733	1.635
15. no familiar - familiar	4.233	2.273	5.717	1.786

+ Rango Teórico de 1 a 7

Se aplicó un segundo análisis a nuestros datos, que consistió en el Análisis Factorial con Rotación Varimax. Este se aplicó para saber cómo se conformaban los reactivos contestados en nuestra muestra. Se usó la Rotación Varimax con la suposición de que los factores eran ortogonales.

El instrumento constó de quince escalas, las cuales fueron aplicadas a las tres carreras (medicina, derecho y administración). El Análisis Factorial se aplicó a cada carrera y los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Para la carrera de medicina se formaron cuatro factores de los cuales sólo los dos primeros son significativos, por obtener el valor "eigen" mayor a 1. Trece de las quince escalas explicaron estos dos factores.

El Factor I quedó claramente identificado como Factor Evaluativo, puesto que las escalas de mayor peso están constituidas por los adjetivos que implican una valoración tanto afectiva como de utilidad del concepto, para este caso de las carreras. Dichas escalas son: malo - bueno, admirable - despreciable, irresponsable - responsable, desfavorable - favorable, fuerte - débil, aburrida - interesante, saturada - no saturada, pasivo - activo, familiar - no familiar. Las cargas de estas escalas fueron variables pero significativas. Como se muestra en la tabla 4.

El Factor II fue identificado como el Grado de Dificultad percibida por el alumno con respecto a la carrera, puesto que las escalas de mayor peso factorial estuvieron definidas por los adjetivos que indican esa característica: fácil - difícil, sencilla - complicada, larga - corta.

El Factor I nos explica que el 62.3% de la población tiene una buena imagen de la carrera, así nos lo indican --

Tabla 4. Escalas de mayor peso factorial en los dos factores obtenidos para la carrera de Medicina.

ESCALAS	F I	F II	F III	F IV
	P	P	P	P
malo - bueno	0.77	-0.20	0.09	0.04
despreciable - admirable	0.59	-0.36	0.20	-0.19
irresponsable - responsable	0.53	-0.35	0.31	-0.10
desfavorable - favorable	0.46	-0.13	0.26	0.22
débil - fuerte	0.33	-0.25	0.54	-0.01
aburrida - interesante	0.31	-0.02	0.12	-0.62
no saturada - saturada	0.30	-0.24	0.39	-0.32
pasivo - activo	0.47	-0.27	0.17	0.04
no familiar - familiar	0.49	-0.01	0.16	-0.07
difícil - fácil	-0.18	0.84	-0.07	0.07
complicada-sencilla	-0.13	0.72	-0.13	-0.07
duro - blando	-0.01	0.35	-0.24	-0.35
larga - corta	-0.14	0.50	-0.05	-0.01
inútil - útil	0.26	-0.05	0.77	0.07
viejo - joven	-0.19	-0.01	-0.10	0.42
Porcentaje de Varianza Explicada	62.3	16.0	13.3	8.3
Valor Eigen	4.32	1.11	0.92	0.57

-----las escalas de mayor peso factorial : malo - bueno (0.77) despreciable - admirable (0.59), irresponsable - responsable (0.53), y no familiar - familiar (0.49).

El Factor II se refiere al Grado de Dificultad de la carrera como ya se indicó antes, nos explica que el 16.0% de la población piensa que es una carrera difícil, corroborada por la escala; difícil - fácil que obtuvo un peso factorial de (0.84), seguida de la escala sencilla - complicada con un peso factorial de (0.72).

Con respecto al Factor III que no fué significativo, se se puede observar en la tabla I, que tres escalas obtuvieron un peso factorial aceptable, las primeras dos escalas, dé--

Tabla 5. Escalas de mayor peso factorial en los tres factores obtenidos para la carrera de Derecho.

ESCALAS	F I	F II	F III	F IV
	P	P	P	P
malo - bueno	0.73	-0.13	0.06	0.26
despreciable - admirable	0.70	-0.05	0.05	0.00
irresponsable - responsable	0.71	-0.19	0.01	0.02
desfavorable - favorable	0.46	-0.03	0.37	0.04
aburrida - interesante	0.67	-0.12	-0.08	0.53
útil - inútil	0.48	0.14	0.47	0.21
difícil - fácil	-0.11	0.94	-0.03	-0.02
complicada - sencilla	-0.12	0.70	-0.05	-0.02
larga - corta	-0.08	0.41	-0.01	0.05
duro - blando	0.10	0.34	-0.51	-0.16
débil - fuerte	0.16	-0.08	0.70	0.04
no saturada - saturada	-0.07	0.04	0.36	0.29
no familiar - familiar	0.16	0.07	0.35	0.42
pasivo - activo	0.21	-0.03	0.19	0.53
viejo - joven	0.03	0.15	0.00	0.08
Porcentaje de Varianza Explicada	47.1	23.6	16.7	6.7
Valor Eigen	3.50	1.75	1.24	0.50

bil - fuerte con un peso factorial de 0.54, y la segunda no-saturada - saturada con un peso factorial de 0.39, también cargaron en el Factor I, que fué donde se tomaron en cuenta, pero al aparecer de nueva cuenta en el Factor III, nos recalca la fuerza de la carrera y la demanda percibida que existe de la misma. La tercera escala inútil - útil, con un peso factorial de 0.77, que nos hace referencia a la utilidad de la carrera, queremos destacar el hecho de que ésta última escala aunque evaluativa no tiene el mismo significado afectivo que el incluido en el Factor I.

En relación a la carrera de Derecho, se formaron cinco factores, pero que a diferencia de Medicina y Administración los primeros tres factores fueron significativos, por haber obtenido un valor "eigen" mayor a 1.

En la tabla 5. se muestran los valores obtenidos en los factores. El Factor I definido también como Evaluativo-- formado por las escalas de mayor peso factorial que constituyeron los adjetivos que nos señalan el valor afectivo y de utilidad que se le dá al concepto en este caso a la carrera, dichas escalas son: malo - bueno, despreciable - admirable, desfavorable - favorable, etc., los pesos de las escalas fueron variados.

Como ya mencionamos anteriormente el Factor II fué identificado como el Grado de Dificultad percibida por los alumnos acerca de la carrera en cuestión, las escalas de mayor peso factorial, son los adjetivos que indican dificultad, dichas escalas son: difícil - fácil, complicada - sencilla, larga - corta.

El Factor III es identificado como Factor de Potencia, puesto que las escalas de mayor peso factorial son los adjetivos que indican fuerza; duro - blando, débil - fuerte, no-saturada - saturada, y la escala no familiar - familiar, que nos habla del conocimiento que se tiene de la carrera.

El Factor I nos explica que el 47% de la población, conserva una buena imagen de la carrera, corroborada ésta por las escalas de mayor peso factorial: malo - bueno (0.70) irresponsable - responsable (0.71), aburrida - interesante - (0.67).

El Factor II denominado Grado de Dificultad de la ca--

carrera, nos explica que el 23.6% de la población, la percibe como una carrera difícil, confirmada por las escalas de mayor peso factorial: difícil - fácil (0.94), y complicada - sencilla (0.70)..

El Factor III que fué identificado como el Factor de Potencia, mencionado anteriormente, estuvo definido por las escalas adjetivales de mayor peso factorial, escalas definidas por términos que en una u otra forma representaban fuerza y poder: débil - fuerte (0.70), duro - blando (-0.51), no familiar - familiar (0.35), el 16.7% de la población así lo reporta..

En la carrera de Administración se formaron cuatro factores, de los cuales, sólo los dos primeros fueron significativos, por haber obtenido un valor "eigen" mayor a 1.

Tenemos que el Factor I es denominado Evaluativo, ya que las escalas de mayor peso factorial están formadas por los adjetivos que implican una valoración del concepto que se está midiendo, dichas escalas son: malo - bueno, despreciable - admirable, irresponsable - responsable, etc. El peso de las escalas fué variable.

El Factor II fué identificado también como el Grado de Dificultad percibida por parte de los alumnos con respecto a la carrera, las escalas de mayor peso factorial estuvieron marcadas por los adjetivos que expresan dificultad: difícil - fácil, complicada - sencilla, duro - blando. (Véase la tabla 6).

El Factor I, nos explica que el 49.8% de la población tiene una buena imagen de la carrera, confirmada por las escalas de mayor peso factorial: malo - bueno (0.65), aburrido - interesante (0.64), desfavorable - favorable (0.68), despreciable - admirable (0.65)..

El Factor II, al igual que en las otras dos carreras, -- quedó identificado como el Grado de Dificultad de la carrera. El 28.3% de la población así lo reportó, corroborado por las escalas de mayor peso factorial: complicada - sencilla (0.88) difícil - fácil (0.80).

El Factor II, aún cuando no fué significativo, aparecen en él dos escalas con peso factorial un poco menor al -- que obtuvieron en el Factor I que fué el que se tomó en cuenta, nos refuerza la imagen que se tiene de la carrera, dichas escalas son: irresponsable - responsable (0.47), débil-fuerte (0.45), otra de las escalas es: saturada - no saturada (0.37), que aún cuando esta escala nos revela un índice de saturación de la carrera, no fué percibida por los alumnos -- en los dos factores que fueron significativos. El 12.1% de la población así lo reporta. (Véase la tabla 6).

En las tablas mencionadas anteriormente, se pueden --- apreciar claramente como las escalas que corresponden al Factor I de cada una de las carreras son comunes, dichas escalas son:

malo - bueno
despreciable - admirable
irresponsable - responsable
desfavorable - favorable
aburrida-interesante

Quedando excluidas algunas escalas que también forman parte del Factor I, pero que sólo son comunes en la carrera de Medicina y Administración:

débil - fuerte
pasivo - activo

Tabla 6. Escalas de mayor peso factorial en los dos factores obtenidos para la carrera de Administración.

ESCALAS	F I	F II	F III	F IV
	P	P	P	P
malo - bueno	0.65	0.07	0.14	0.26
despreciable - admirable	0.65	0.03	-0.01	0.02
irresponsable - responsable	0.51	0.02	0.47	-0.11
desfavorable - favorable	0.68	0.03	0.03	0.03
débil - fuerte	0.58	-0.18	0.45	-0.19
aburrida - interesante	0.64	-0.00	-0.10	-0.10
inútil - útil	0.52	-0.17	-0.00	-0.08
pasivo - activo	0.51	-0.03	0.16	0.11
difícil - fácil	-0.11	0.80	0.00	0.09
complicada - sencilla	-0.01	0.88	-0.12	0.17
duro - blando	-0.23	0.32	-0.23	-0.06
larga - corta	-0.03	0.17	0.00	0.41
no saturada - saturada	-0.00	-0.03	0.37	-0.07
viejo - joven	0.10	-0.24	-0.19	0.51
no familiar - familiar	0.09	0.25	0.07	-0.07
Porcentaje de Varianza Explicada.	49.8	28.3	12.1	9.8
Valor Eigen	3.04	1.73	0.74	0.60

Y por último la escala útil - inútil, que sólo es común en la carrera de Administración y Derecho.

Con respecto al Factor II, encontramos que las escalas comunes a las tres carreras son: difícil - fácil

complicada - sencilla

La escala común para Medicina y Derecho en éste factor es: larga - corta.

Y para Medicina y Administración la escala común es:

duro - blando.

Como ya mencionamos anteriormente que en la carrera de Derecho se formaron tres factores significativos, las escalas contenidas en estos factores son similares a las que se obtu

vieron: en la carrera de Medicina, que sólo se distribuyeron en dos factores, como se observa en la tabla 4.

La estructura I y II para medicina y Administración, -- así como, la estructura I, II, III para Derecho, aparecen -- claramente diferenciadas.

En la carrera de Medicina el factor predominante es el Factor I con el 62.3% de la varianza; en segundo lugar el -- Factor II, con el 16.0% de la varianza.

Para la carrera de Administración el Factor predominante es el I, con el 49.8% de la varianza, y en segundo lugar el Factor II con el 28.3% de la varianza.

Y con respecto a la carrera de Derecho, vuelve a aparecer el Factor I como predominante con el 47.1% de la varianza, en segundo lugar el Factor II con el 23.6% de la varianza, y por último el Factor III con el 16.7% de la varianza explicada.

Si hacemos una comparación de los porcentajes obtenidos en los factores correspondientes a cada carrera, podremos observar que en la carrera de Medicina el Factor I, obtuvo el porcentaje más alto, seguido por el Factor I, de Administración, y en último lugar el Factor I de Derecho.

Mientras que en el Factor II, el porcentaje más alto lo obtuvo Administración, seguido por el Factor II de Derecho y en último lugar Medicina.

Con respecto al Factor III, que sólo predominó en la carrera de Derecho: obtuvo un porcentaje no muy alto de 16.7%. En la tabla 7., podremos apreciar los porcentajes obtenidos por cada factor en cada una de las carreras.

Tabla. 7. Porcentajes de varianza obtenida para cada factor en las tres carreras.

CARRERAS	Factor I %	Factor II %	Factor III %
Administración	49.8	28.3	
Medicina	62.3	16.0	
Derecho	47.1	23.6	16.7

El último y tercer análisis aplicado a nuestros datos fue el Análisis de Varianza, utilizando cada uno de los factores significativos de las carreras, para encontrar los efectos principales o de interacción de las siguientes variables consideradas en el diseño original: SEXO, CARRERA, NIVEL EDUCACIONAL (GRADO).

Para el Factor I de Medicina, correspondiente a la evaluación que hacen los sujetos de ésta carrera, se encontraron diferencias entre grupos debidas a las interacciones de sexo x grado y grado x carrera. La interacción de sexo x grado produce diferencia significativa ($F= 5.70$ con $p=0.01$ y $gl= 1, 108$)*, los hombres de bachillerato y las mujeres de licenciatura presentan una actitud más positiva hacia esta carrera que los otros dos grupos, como se muestra en la tabla 8.

* Véase la Tabla 1. del Apéndice B.

Tabla 8. Factor I de Medicina

SEXO X GRADO

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	5.92	6.05
MUJERES	6.36	5.84

También el grado x carrera produjo una diferencia significativa ($F=13.42$ con $p=0.00$ y $gl=2, 108$)^{*}, explicada porque los estudiantes de bachillerato con excepción de los que quieren estudiar Derecho, tienen una actitud menos positiva, mientras que los estudiantes de licenciatura, menos los de Derecho hacen una evaluación mas positiva. (Véase la tabla 9).

El Factor II de Medicina identificado como el Grado de Dificultad percibida por los alumnos acerca de la carrera, se encontraron diferencias entre grupos, sólo debido a las interacciones de sexo x grado, sexo x carrera, y grado x carrera.

Tabla 9. Factor I de Medicina

GRADO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
LICENCIATURA	6.53	5.77	6.12
BACHILLERATO	5.48	6.44	5.92

El sexo x grado dió un efecto significativo de ($F= 8.926$ con $p= 0.00$ y $gl= 1, 108$)⁺, lo cual se debe a que tanto mujeres y hombres de ambos niveles (bachillerato y licenciatura) perciben a Medicina como una carrera muy difícil, a dicha percepción se observa mas acentuada, en los hombres de bachillerato, como se muestra en la tabla 10.

Tabla 10. Factor II de Medicina

SEXO X GRADO

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	2.83	1.93
MUJERES	2.33	2.60

El sexo x carrera también produjo diferencias significativas ($F= 4.976$ con $p= 0.00$ y $gl=2, 108$)⁺ indicando que -- los hombres de ambos niveles, perciben mas difícil a las carreras de Medicina y Administración que las mujeres, esta -- percepción se vé mas marcada en los hombres con respecto a -- la carrera de Administración. Como se muestra en la tabla 11.

El factor II de la carrera de Medicina identificado -- como Grado de Dificultad percibida, nos produce otra diferencia significativa ($F= 3.501$ con $p= 0.03$ y $gl= 2, 108$)⁺ debida a la interacción del grado (nivel educativo) y carrera de preferencia. En la Tabla 12. podemos observar que con excepción de los estudiantes que cursan en la actualidad Derecho,

⁺Véase la Tabla 2. del Apéndice B

Tabla 11. Factor II de Medicina

SEXO: X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
HOMBRES	2.30	2.96	1.88
MUJERES	2.84	2.18	2.38

los alumnos de licenciatura, consideraron que la carrera de Medicina es muy difícil, que contrasta con los alumnos de bachillerato donde son los que aspiran a estudiar Medicina, -- los que la consideran mas fácil.

En relación a la carrera de Administración, el Factor-I identificado como Evaluativo, solamente nos produce una diferencia significativa entre los grupos debida al efecto ---

Tabla 12. Factor II de Medicina

GRADO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
ALICENCIATURA	2.46	3.08	2.19
BACHILLERATO	2.68	2.06	2.06

principal de la carrera de preferencia ($F= 19.773$ con $p=0.00$ y $gl= 2, 108$), lo cual nos muestra que los alumnos de Admi--

nistración, son los que evalúan a su carrera mas positivamente, seguida por los de Derecho y finalmente por los estudiantes de Medicina. (Véase la tabla 13.):

Tabla 13. Factor I de Administración

C A R R E R A

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
5.18	5.58	6.35

El Factor II identificado como el Grado de Dificultad percibida en la carrera de Administración, produce diferencias debidas al efecto principal de la variable grado escolar y la interacción sexo x carrera.

La diferencia en grado ($F=6.488$ con $p=0.01$ y $gl=1, 108$)^o, nos indica que los alumnos de bachillerato perciben como mas difícil esta carrera que los de licenciatura. Véase la tabla 14.

Tabla 14. Factor II de Administración

G R A D O

LICENCIATURA	BACHILLERATO
4.57	3.98

^o Véase la tabla 3 del Apéndice B

^o Véase la tabla 4 del Apéndice B

El sexo x carrera nos señala una diferencia significativa ($F= 3.832$ con $p= 0.02$ y $gl= 2, 1.8$)^o, que esta dada por los hombres que perciben a la carrera de Medicina como mas difícil a diferencia de las mujeres que perciben a Administración como la mas difícil. Observese la Tabla 15

Tabla 15. Factor II de Administración

		SEXO X CARRERA		
		MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
SEXO	HOMBRES	3.93	4.48	4.65
	MUJERES	4.57	4.28	3.72

A los Factores I, II, y III de la carrera de Derecho también se les aplicó el Análisis de Varianza.

El Factor I denominado evaluación, por la evaluación que hacen los alumnos de la carrera, se encontró una diferencia significativa ($F= 4.786$ con $p= 0.03$ y $gl= 1, 108$)^o, lo cual nos informa que los alumnos de licenciatura tienen una actitud menos positiva de la carrera de Derecho que los de bachillerato, como se puede apreciar en la tabla 16.

En relación a la carrera variable de preferencia que podemos observar en la tabla 17, los alumnos que prefieren Derecho, la evalúan mas positivamente, siendo los de administración los que encuentran menos características positivas. ($F= 26.864$ con $p= 0.00$ y $gl=2, 108$)^o

^oVéase la tabla 5 del Apéndice B.

Tabla 16. Factor I de Derecho

G R A D O	
LICENCIATURA	BACHILLERATO
5.66	6.00

Tabla 17. Factor I de Derecho

C A R R E R A		
MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
5.64	6.61	5.24

En la interacción grado x carrera, nos muestra una diferencia significativa. ($F= 18.101$ con $p= 0.00$ y $gl=2, 108$)^{ns} que esta marcada por los estudiantes de bachillerato que quieren estudiar Administración, la evaluación menos positivamente.

Mientras que los alumnos de Medicina son los que a nivel de licenciatura, la evalúan mas negativa. Como se puede apreciar en la tabla 18.

El Factor II designado Grado de Dificultad percibida hacia la carrera, encontramos también diferencias significativas entre grupos debidas al grado, la carrera y a las interacciones sexo x grado y grado x carrera.

La diferencia debida al grado ($F= 12.459$ con $p= 0.00$ y $gl= 1, 108$)^{ns}, nos indica que los alumnos de bachillerato ven la carrera de Derecho como mas difícil que los estudiantes de licenciatura, como se muestra en la tabla 19.

Tabla 18. Factor I de Derecho

		GRADO X CARRERA		
		MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
LICENCIATURA		4.86	6.51	5.61
	BACHILLERATO	6.42	6.72	4.87

Tabla 19. Factor II de Derecho

GRADO	
LICENCIATURA	BACHILLERATO
4.21	3.28

La variable carrera de preferencia ($F= 6.317$ con $p=0.00$ y $gl= 2, 108$)^p, nos muestra que los alumnos relacionados con Derecho, la encontraron como mas difícil, que los alumnos de Administración y Medicina. Véase la tabla 20.

Tabla 20. Factor II de Derecho

CARRERA		
MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
4.28	3.15	3.80

^p Véase la Tabla 6 del Apéndice B.

En la interacción de sexo x grado, que nos muestra la tabla 21, podemos observar que los hombres de licenciatura y bachillerato, ven a Derecho más difícil que las mujeres de licenciatura, a diferencia de las mujeres de bachillerato, que sí la conceptúan como una carrera muy difícil.

Tabla 21. Factor II de Derecho

SEXO X GRADO

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	3.91	3.58
MUJERES	4.50	2.99

Tabla 22. Factor II de Derecho

GRADO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
LICENCIATURA	5.43	3.53	3.65
BACHILLERATO	3.13	2.77	3.95

En la tabla 22, se puede apreciar que también la interacción grado x carrera produjo una diferencia significativa ($F= 2.341$ con $p= 0.00$ y $gl=2, 108$), tenemos que los alumnos de bachillerato que quieren estudiar Derecho la consideran muy difícil, en tanto que los que estudian Medicina la consideran un poco más fácil.

El Factor III identificado como el Factor de Potencia^r es decir, la fuerza que le adjudican los alumnos a la carrera. Se encontraron diferencias significativas debidas al grado y a la carrera.

En relación al grado podemos observar que hay una diferencia significativa ($F= 6.107$ con $p= 0.01$ y $gl= 1, 108$), -- que muestra como los alumnos de bachillerato consideran a la carrera mas fuerte y mas dura que los de licenciatura. (Véase la tabla 23).

Tabla 23. Factor III de Derecho

G R A D O

LICENCIATURA	BACHILLERATO
4.81	5.17

-Con respecto al efecto de la carrera ($F= 14.743$ con $p= 0.00$ y $gl= 2, 108$), vemos en la tabla 24, que de nuevo son los alumnos de Administración los que menos potencia o poder le adjudican a la carrera de Derecho.

Tabla 24. Factor III de Derecho

C A R R E R A

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
5.19	5.34	4.44

¹Véase la tabla 7 del Apéndice B:

C A P I T U L O V

D I S C U S I O N

En este último capítulo de la investigación, se discutirán los datos obtenidos de acuerdo a los análisis estadísticos aplicados a los mismos.

El primer análisis aplicado a nuestros datos nos permitió obtener la media de cada uno de los grupos que componen nuestra muestra, los resultados nos indican la presencia de esterotipos profesionales, en este caso de las carreras manejadas en esta investigación.

Resulta que tanto los alumnos de bachillerato como los de licenciatura tienen el mismo concepto de la carrera de Medicina, que es una carrera muy buena, admirable y muy difícil, lo cual nos muestra que el concepto que guarda el bachiller acerca de la carrera, se mantiene en el estudiante de licenciatura.

Con respecto a la carrera de Derecho si hay diferencia puesto que el concepto que los alumnos de licenciatura tienen de su propia carrera, no es muy grato en términos de que la consideran no muy buena, ni admirable, como a Medicina, pero sí una carrera con futuro por considerarla muy favorable y muy útil, por el status, prestigio, y lo que representa económicamente. En cambio los de bachillerato si la tienen en un alto concepto.

En relación a la carrera de Administración ambos niveles tienen el mismo concepto de esta carrera ya que la consideran igualmente buena, responsable, muy favorable y muy útil.

Si observamos las tablas correspondientes a la media de cada carrera, nos muestran que existe cierto grado de desconocimiento de la carrera por parte de los alumnos tanto de bachillerato como de licenciatura. Con respecto a los bachilleres pudiera explicarse este desconocimiento por falta de información suficiente, pero en el alumno que se encuentra cursando dicha carrera no, porque ya se encuentra en contacto más directo con lo que es la carrera, puesto que esta recibiendo constantemente información, o bien que dada la estructura del plan de estudios no cumpliera con las expectativas del alumno con respecto a la profesión. Este desconocimiento se ratificó por la escala familiar - no familiar, aún cuando esta escala sólo es significativa en la carrera de Derecho y Administración.

El segundo análisis aplicado a nuestros datos, fué el Análisis Factorial, que nos informa cómo nuestros datos se agruparon en estructuras factoriales, cuando los alumnos evaluaron las carreras seleccionadas (Medicina, Derecho y Administración).

Las estructuras factoriales de las escalas para cada carrera presentan diferencias debidas a:

- a) número de factores significativos obtenidos para cada carrera.
- b) y en el número de escalas contenidas en cada estructura.

Los datos se agruparon entre cuatro y cinco factores en cada carrera, de los cuales solamente los factores I y II fueron significativos en la Carrera de Medicina y Administración, y también en la carrera de Derecho, formándose un tercer factor.

Invariablemente en las tres carreras aparece el Factor I (F-I) como factor Evaluativo, denominado así por la evaluación afectiva y de utilidad de la carrera al resaltar los ad

jetivos que implican este tipo de valoración del concepto.

De las tres carreras la mejor evaluada es Medicina, en segundo lugar Administración, y por último Derecho.

A Medicina se le considera, o los alumnos la consideran una carrera buena, admirable y responsable, además de favorable por la imagen humanitaria, que tiene el ser médico y por el reconocimiento social con que cuenta por ser una carrera tradicional.

Si observamos nuestras tablas correspondientes al F-I de cada carrera, podemos apreciar que en el de Medicina no aparece la escala útil-inútil, como en las otras dos carreras. Posiblemente se consideró obvio mencionar la utilidad de dicha carrera, no así en las carreras de Administración y Derecho.

A través de nuestros datos confirmamos que las carreras tradicionales, Medicina y Derecho son sinónimo de status y prestigio.

En relación al Factor II que fué denominado Grado de Dificultad, nos muestra que los alumnos de ambos niveles consideran más difícil a la carrera de Administración, seguida de Derecho y por último Medicina. Dentro de este factor solamente solamente en la carrera de Administración aparece la escala larga - corta, podemos decir que no es importante para el alumno el que la carrera sea larga o corta, a diferencia de Medicina y Derecho donde sí se hace hincapié en esta escala como integrante de este factor que nos define el grado de dificultad percibida por el alumno con respecto a la carrera, así como, las demás escalas que componen dicho factor.

El tercer factor (F- III), que sólo aparece en la ca---

rrera de Derecho se identificó como factor de potencia por la fuerza y poder que representan las escalas que componen dicho factor, también reportan que la carrera se encuentra saturada. Esta escala saturada - no saturada, también aparece en la carrera de Medicina, pero en el F-I, y en la de Administración aparece en un factor que no fué significativo.

El tercer y último análisis aplicado a nuestros datos, como ya se mencionó anteriormente en la descripción de resultados, fué para obtener los efectos principales o de interacción de las variables consideradas en nuestro diseño, utilizando cada uno de los factores significativos de cada carrera.

Para el Factor I de Medicina (Factor evaluativo), las hipótesis que plantean diferencias debidas a la interacción, de sexo, grado y carrera de preferencia no produjeron diferencias significativas. (Véase la tabla 1, 2 y 3 del Apéndice A).

Las hipótesis de diferencias debidas a la interacción de sexo x grado, nos muestra que hay una diferencia significativa dada porque los hombres de bachillerato y las mujeres de licenciatura evalúan más positivamente a la carrera que los otros grupos.

También la hipótesis de diferencias debidas al grado x carrera quedó confirmada ya que los estudiantes que quieren estudiar medicina y Administración tienen una actitud menos positiva hacia estas carreras que los que quieren estudiar Derecho y los de licenciatura evalúan mas positivamente a Medicina y Administración, que a Derecho.

Las hipótesis de diferencias debidas a la interacción-

sexo x grado x carrera y sexo x carrera no fueron comprobadas. (Véase la tabla 4 y 5 del Apéndice A).

El Factor II de Medicina (Grado de Dificultad). En dicho factor las hipótesis de diferencias debidas al sexo, grado y carrera, al igual que en el Factor I no fueron significativas. Como se muestra en la tabla 6, 7 y 8 del Apéndice A).

Las hipótesis de diferencias debidas al sexo x grado, sexo x carrera y grado x carrera fueron aceptados.

El sexo x grado nos reporta que tanto hombres y mujeres de ambos niveles perciben a Medicina como una carrera difícil, acentuándose mas esta percepción en los hombres de bachillerato.

El sexo x carrera nos indica que son los hombres de ambos niveles perciben a Medicina como una carrera difícil y también a Administración, a diferencia de las mujeres, haciéndose mas notoria esta percepción de dificultad hacia la carrera de Administración.

En relación a la variable grado x carrera, tanto los alumnos de bachillerato como los de licenciatura consideran a las tres carreras difíciles, resaltando mas Derecho y Medicina.

Las hipótesis de diferencias debidas a la interacción de sexo x carrera de preferencia, sexo x grado, grado x carrera y sexo x grado x carrera fueron rechazadas. (Véase las tablas 16, 17, 18 y 19 del Apéndice A).

En lo que se refiere a la carrera de Derecho, como ya hemos mencionado, se formaron tres factores significativos.

Para el Factor I que sigue siendo evaluativo, nos muestra que las hipótesis de diferencias debidas al grado escolar, a la carrera de preferencia y a la interacción de

sexo x grado, fueron aceptadas.

La variable grado escolar nos muestra que los alumnos de bachillerato tienen una actitud mas positiva hacia dicha carrera que aquéllos que se encuentran cursándola; podríamos asumir que aún cuando no se tiene en su totalidad un buen concepto de esta carrera es demandada por el prestigio social que representa la imagen del abogado.

Los datos nos demuestran que se tiene en general una actitud mas positiva hacia esta carrera contrastada con Medicina y Administración, así como aquéllos que se encuentran estudiando medicina evalúan negativamente a estas carreras, puede que esto se dé en los bachilleres porque desconocen en sí el contenido de las carreras ya que la información con la que cuentan no les permite hacer una evaluación correcta de ellas, y en los de licenciatura, puede ser, porque el plan de la carrera esta mal estructurado y no satisface sus necesidades o expectativas.

Al probar las hipótesis de diferencias debidas al sexo y a las interacciones de sexo x grado, sexo x carrera y de sexo x grado x carrera, no se encontraron diferencias significativas. (Véanse las tablas, 20, 21, 22 y 23 del Apéndice. A)

El factor II (Grado de Dificultad), encontramos que las hipótesis de diferencias debidas al grado, a la carrera y a las interacciones de sexo x grado, y grado x carrera, fueron aceptadas.

La variable grado nos muestra que tanto los alumnos de bachillerato como los de licenciatura consideran a la carrera de Derecho muy difícil, acentuándose mas en los alumnos de bachillerato.

La variable carrera nos indica que sigue siendo Dere--

cho evaluada como la carrera más difícil que Medicina Y Administración.

La interacción sexo x grado nos dice que las mujeres de bachillerato son las que consideran a la carrera de Derecho mas difícil que los otros grupos.

La interacción grado x carrera nos muestra que son los bachilleres los que consideran a esta carrera como muy difícil, mientras que los otros grupos tienden a considerarla menos difícil.

Las hipótesis de diferencias debidas al sexo, sexo x carrera y sexo x grado x carrera fueron rechazadas. (Observén se las tablas 24, 25 y 26 del Apéndice A).

El Factor III de Derecho (Potencia); nos recalca la fuerza de la carrera en comparación con la fuerza que tienen las otras carreras.

Las diferencias debidas al grado y a la carrera fueron significativas.

La variable grado escolar nos muestra que los alumnos de bachillerato consideran a la carrera además de difícil mas fuerte y dura que los de licenciatura.

Y en la variable carrera de preferencia nos indica que los alumnos que cursan la carrera de administración, le restan potencia o fuerza a la carrera de Derecho.

Las hipótesis que postulan diferencias debidas al sexo, sexo x grado, sexo x carrera, grado x carrera y sexo x grado x carrera fueron rechazadas. (Véanse tablas 27, 28, 29 y 30 del Apéndice A).

Como se puede apreciar en nuestros resultados la variable sexo por sí sola no produjo ninguna diferencia, siempre fué en combinación con las otras variables manejadas en la

investigación.

La variable carrera fué la que produjo diferencias significativas ya fuera sola o en combinación con las otras variables.

Y en lo que respecta a la variable grado escolar, también produjo diferencias significativas pero en menor grado, ya fuera solo o en combinación.

En las teorías y estudios revisados, muestran como sale a relucir la imagen que se crea de las carreras, la aparición de los estereotipos que vemos corroborados en nuestros resultados, así como también las carreras que eran propias para mujeres.

En uno de los estudios revisados se muestra que las mujeres siempre tienden a considerar más difíciles las cosas o situaciones, así como, a tener una actitud mas temeraria, pasiva e insegura.

Nuestros resultados reportan que son los hombres los que presentan una actitud de dificultad, en este caso su actitud es de dificultad hacia las carreras que se manejaron en esta investigación a diferencia de las mujeres que presentan una actitud mas positiva en relación a la dificultad de las carreras.

Pero esta percepción de dificultad aparece en ambos niveles (licenciatura y bachillerato) y vuelven a ser los hombres los que presentan la dificultad.

Podemos concluir que existe el estereotipo de las carreras y que se mantiene en los alumnos de licenciatura sin importar la edad, sexo grado escolar de los sujetos.

RECOMENDACIONES

La información que se maneja a través de los medios de comunicación con respecto a las carreras produce mayor influencia en los adolescentes, que es precisamente donde emergen las dificultades (y soluciones) de índole vocacional, ya que en éste siempre habrá una necesidad de información, puesto que las distintas profesiones confieren distintos status, poder, prestigio, niveles de ingreso, etc. Es difícil entender que la valoración de las profesiones sea una manifestación entre otros de la ideología dominante.

Para un alumno el nombre de una ocupación tiene como resultado una connotación mayor en términos de éxito definido en virtud de prestigio, etc., que la denotación de roles productivos. El alumno realiza clasificaciones de tipo afectivo reuniendo ocupaciones diferentes entre sí, pero tienen en común el hecho de motivar sentimientos similares a él.

Como prueba tenemos que los alumnos consideran a Medicina, Administración y Derecho como carreras buenas, pero este concepto varía para cada carrera, precisamente por el valor afectivo que se hace de cada una de ellas.

El estereotipo juega un papel importante en la decisión vocacional del adolescente, puesto que puede desencadenar muchos problemas en el estudiante como:

- a) que la carrera no sea congruente con sus expectativas, -- cual dé como resultado, la deserción, frustración o cambio de carrera, etc.
- b) O que al concluir la carrera, el mercado de trabajo no se haya mantenido y que por lo tanto haya desempleo en ese campo y opte por colocarse en lo que sea.

Lo mas adecuado para ir menguando la influencia del estereotipo profesional sería, difundir información certera de las posibilidades de elección de carreras a todos los niveles (técnicas profesionales, etc.) y así evitar la saturación de carreras tradicionales que en lugar de proporcionar bienestar crean frustración en el individuo frenando así su desarrollo.

Esto último ha sido también provocado por la falta de vinculación que existe entre las necesidades sociales y económicas de desarrollo lo que ha dado como resultado un desequilibrio entre la estructura económica del país, las alternativas de educación, y los profesionistas que egresan de las instituciones educativas.

Otra de las soluciones sería proporcionar al estudiante toda la gama de oportunidades de superación personal asociadas a planes concretos de desarrollo social, para satisfacer las necesidades que requiere proporcionar esta información utilizar nuevamente todos los medios de comunicación masiva, dando a conocer con estos las áreas de crecimiento y necesidades de recursos humanos, dicha información permitirá al alumno y a la sociedad en general, analizar en forma constante alternativas de capacitación y desarrollo personal y profesional, de acuerdo con las oportunidades actuales, así como, la demanda que tendrán en el futuro diversas profesiones en diferentes niveles y lograr así un cambio de actitudes en todos los sectores u organismos que influyen en el medio en que se desenvuelve el estudiante.

MEDIAS OBTENIDAS EN LOS GRUPOS DE CADA VARIABLE

APENDICE A

FACTOR I DE MEDICINA
(Evaluación)

Tabla 1. SEXO

HOMBRES	MUJERES
5.74	5.67

Tabla 2. GRADO

LICENCIATURA	BACHILLERATO
5.71	5.70

Tabla 3. CARRERA

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
5.18	5.58	6.35

APENDICE A

Tabla 4. SEXO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
HOMBRES	5.96	5.97	6.03
MUJERES	6.06	6.24	6.01

Tabla 5. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO			CARRERA 2. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO		LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	6.26	5.66	HOMBRES	5.47	6.47
MUJERES	6.81	5.31	MUJERES	6.07	6.41

CARRERA 3. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	6.03	6.03
MUJERES	6.20	5.81

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

APENDICE A

FACTOR II DE MEDICINA
(Grado de Dificultad)

Tabla 6. SEXO

HOMBRES	MUJERES
2.38	2.44

Tabla 7. GRADO

LICENCIATURA	BACHILLERATO
2.58	2.27

Tabla 8. CARRERA

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
2.57	2.57	2.13

APENDICE A

Tabla 9. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO			CARRERA 2. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO		LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	2.35	2.25	HOMBRES	4.02	1.90
MUJERES	2.58	3.10	MUJERES	2.13	2.23

CARRERA 3. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	2.10	1.65
MUJERES	2.27	2.48

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración.

APENDICE A

FACTOR I DE ADMINISTRACION
(Evaluación)

Tabla 10. SEXO

HOMBRES	MUJERES
5.76	5.67

Tabla 11. GRADO

LICENCIATURA	BACHILLERATO
5.71	5.70

Tabla 12. SEXO X GRADO

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	5.71	5.77
MUJERES	5.71	5.63

APENDICE A

Tabla 13. SEXO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
	5.33	5.53	6.31
	5.04	5.53	6.39

Tabla 14. GRADO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
	5.20	5.72	6.21
	5.17	5.44	6.49

APENDICE A

Tabla 15. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO			CARRERA 2. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO		LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	5.08	5.53	HOMBRES	5.81	5.35
MUJERES	5.33	4.76	MUJERES	5.63	5.53

CARRERA 3. SEXO X GRADO		
	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	6.24	6.39
MUJERES	6.19	6.59

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

APENDICE A

FACTOR II DE ADMINISTRACION

Tabla 16. SEXO

HOMBRES	MUJERES
4.36	4.19

Tabla 17. CARRERA

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
4.25	4.38	4.18

Tabla 18. SEXO X CARRERA

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	4.64	4.07
MUJERES	4.49	3.89

APENDICE A

Tabla 19. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO		CARRERA 2. SEXO X GRADO	
LICENCIATURA	BACHILLERATO	LICENCIATURA	BACHILLERATO
4.50	3.37	4.87	4.10
4.73	4.40	4.93	3.63

CARRERA 3. SEXO X CARRERA	
LICENCIATURA	BACHILLERATO
4.57	4.73
3.80	3.63

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

APENDICE A

FACTOR I DE DERECHO

Tabla 20. SEXO

HOMBRES	MUJERES
5.79	5.87

Tabla 21. SEXO X GRADO

LICENCIATURA	BACHILLERATO
5.68	5.91
5.63	6.10

Tabla 22. SEXO X CARRERA

MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
5.68	6.52	5.18
5.60	6.71	5.29

APENDICE A

Tabla 23. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO				CARRERA 2. SEXO X GRADO			
		LICENCIATURA	BACHILLERATO			LICENCIATURA	BACHILLERATO
SEXO	HOMBRES	6.47	6.57	SEXO	HOMBRES	4.82	6.55
	MUJERES	6.55	6.87		MUJERES	4.90	6.30

CARRERA 3. SEXO X GRADO			
		LICENCIATURA	BACHILLERATO
SEXO	HOMBRES	5.77	4.60
	MUJERES	5.45	5.13

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

APENDICE A

Tabla 26. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO				CARRERA 2. SEXO X GRADO			
		LICENCIATURA	BACHILLERATO			LICENCIATURA	BACHILLERATO
MUJERES	HOMBRES	5.000	3.53	MUJERES	HOMBRES	3.23	3.10
	MUJERES	5.87	2.73		MUJERES	3.83	2.43

CARRERA 3. SEXO X GRADO			
		LICENCIATURA	BACHILLERATO
MUJERES	HOMBRES	3.51	4.10
	MUJERES	3.80	3.80

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

Tabla 30. GRADO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
HOMBRES	5.06	5.25	4.11
MUJERES	5.31	5.43	4.76

Tabla 31. SEXO X GRADO X CARRERA

CARRERA 1. SEXO X GRADO				CARRERA 2. SEXO X GRADO				
	LICENCIATURA	BACHILLERATO		LICENCIATURA	BACHILLERATO		LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	4.85	5.43		HOMBRES	5.15		5.55	
MUJERES	5.28	5.20		MUJERES	5.35		5.30	

CARRERA 3. SEXO X GRADO			
	LICENCIATURA	BACHILLERATO	
HOMBRES	4.15	4.68	
MUJERES	4.02	4.35	

1) Medicina, 2) Derecho, 3) Administración

APENDICE A

FACTOR III DE DERECHO

Tabla 27. SEXO

HOMBRES	MUJERES
4.79	5.01

Tabla 28. SEXO X GRADO

	LICENCIATURA	BACHILLERATO
HOMBRES	4.72	5.22
MUJERES	4.90	5.12

Tabla 29. SEXO X CARRERA

	MEDICINA	DERECHO	ADMINISTRACION
HOMBRES	5.14	5.35	4.41
MUJERES	5.24	5.33	4.46

APENDICE. B

ANALISIS DE VARAINZA APLICADO A NUESTROS DATOS

APENDICE B

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 1. FACTOR I DE MEDICINA

FUENTE	SUMA DE CUADRADOS	GL	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg	20.473	11	1.861	3.369	0.00
Sexo	0.408	1	0.408	0.739	0.39
Grado	1.091	1	1.091	1.976	0.16
Carrera	0.213	2	0.107	0.193	0.82
Sexo x Grado	5.151	11	3.151	5.704	0.01
Sexo x Carrera	0.452	2	7.415	13.424	0.00
Sexo x Grado x Carrera	0.327	2	0.163	0.296	0.74
Ig	59.658	108	0.552		
Total	80.131	119	0.693		

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 2. FACTOR II DE MEDICINA

FUENTE	SUMA DE CUADRADOS	GL	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg.	42.110	11	3.828	3.347	0.00
Sexo	0.208	1	0.208	0.182	0.67
Grado	2.825	1	2.852	2.494	0.11
Carrera	5.251	2	2.626	2.296	0.10
Sexo x Grado	10.208	1	10.208	8.926	0.00
Sexo x Carrera	11.382	2	15.691	4.976	0.00
Grado x Carrera	8.007	2	4.004	3.501	0.034
Sexo x Grado x Carrera	4.201	2	2.101	1.837	0.16
Ig.	123.518	108	1.144		
Total	105.623	119	1.392		

APENDICE B

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 3. FACTOR I DE ADMINISTRACION

FUENTES	SUMA DE CUADRADOS	G1	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg.	33.839	11	3.076	4.325	0.00
Sexo	0.151	1	0.151	0.212	0.64
Grado	0.005	1	0.005	0.007	0.93
Carrera	28.127	2	14.063	19.773	0.00
Sexo x Grado	0.169	1	0.169	0.237	0.62
Sexo x Carrera	0.697	2	0.349	0.490	0.61
Grado x Carrera	1.552	2	0.976	1.091	0.33
Sexo x Grado x Carrera	3.138	2	1.569	4.206	0.11
	786816	108	0.711		
	110.654	119	0.930		

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 4. FACTOR II ADMINISTRACION

FUENTES	SUMA DE CUADRADOS	G1	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg.	32.596	11	2.963	1.845	0.055
Sexo	0.833	1	0.833	0.520	0.473
Grado	10.404	1	10.404	6.488	0.012
Carrera	0.830	2	0.415	0.259	0.773
Sexo x Grado	0.004	1	0.004	0.002	0.962
Sexo x Carrera	12.289	2	6.144	3.832	0.025
Grado x Carrera	5.652	2	2.826	1.762	0.177
Ig	2.585	2	1.293	0.806	
Total	173.178	108	1.603		
	205.774	110	1.729		

APENDICE B

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 3. FACTOR I DE ADMINISTRACION

FUENTES	SUMA DE CUADRADOS	GL	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg.	33.839	11	3.076	4.325	0.00
Sexo	0.151	1	0.151	0.212	0.64
Grado	0.005	1	0.005	0.007	0.93
Carrera	28.127	2	14.063	19.773	0.00
Sexo x Grado	0.169	1	0.169	0.237	0.62
Sexo x Carrera	0.697	2	0.349	0.490	0.61
Grado x Carrera	1.552	2	0.976	1.091	0.33
Sexo x Grado x Carrera	3.138	2	1.569	4.206	0.11
	76.816	108	0.711		
	110.654	119	0.930		

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 4. FACTOR II ADMINISTRACION

FUENTES	SUMA DE CUADRADOS	GL	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig.
Eg.	32.596	11	2.963	1.845	0.055
Sexo	0.833	1	0.833	0.520	0.473
Grado	10.404	1	10.404	6.488	0.012
Carrera	0.830	2	0.415	0.259	0.773
Sexo x Grado	0.004	1	0.004	0.002	0.962
Sexo x Carrera	12.289	2	6.144	3.832	0.025
Grado x Carrera	5.652	2	2.826	1.762	0.177
Ig	2.585	2	1.293	0.806	
Total	173.178	108	1.603		
	205.774	110	1.729		

APENDICE B

ANALISIS DE VARIANZA

Tabla 7. FACTOR III DE DERECHO

FUENTES	SUMA DE CUADRADOS	G1	MEDIAS CUADRADAS	F	Sig
Eg	25.606	11	2.328	3.690	0.00
Sexo	0.052	1	0.052	0.083	0.77
Grado	3.852	1	3.852	6.107	0.01
Carrera	18.600	2	9.300	14.743	0.00
Sexo x Grado	0.602	1	0.602	0.954	0.33
Sexo x Carrera	0.079	2	0.040	0.063	0.93
Grado x Carrera	1.304	2	0.652	1.034	0.35
Sexo x Grado x Carrera	1.117	2	0.558	0.885	0.41
Ig	68.125	108	0.631		
Total	93.731	119	0.788		

APENDICE C

FORMATO DEL DIFERENCIAL SEMANTICO APLICADO A NUESTROS
DATOS

De la siguiente lista de profesiones anota los adjetivos que consideres que las describen:

- Medicina _____
- Arquitectura _____
- Psicología _____ 6
- Derecho _____
- Química _____
- Música _____
- Admón. de Empresas _____
- Contaduría _____
- Odontología _____
- Neurología _____
- Filosofía _____
- Biología _____
- Física _____
- Matemáticas _____

CUESTIONARIO DEMOGRAFICO

NOMBRE COMPLETO _____

FECHA DE NACIMIENTO _____ LUGAR DE NAC. _____

EDAD EN AÑOS _____ SEXO: M _____ F _____

GRADO DE ESTUDIOS _____

NOMBRE DE LA ESC. O FACULTAD _____

QUIEN SOSTIENE A SU FAMILIA _____

HASTA QUE AÑO DE ESTUDIOS LLEGO ESTA PERSONA? PONGA UNA CRUZ ARRIBA DEL ULTIMO AÑO QUE HAYA COMPLETADO.

ESCUELA PRIMARIA ₁ ₂ ₃ ₄ ₅ ₆

ESCUELA SECUNDARIA ₁ ₂ ₃

ESCUELA PREPARATORIA O VOCACIONAL ₁ ₂ ₃

UNIVERSIDAD ₁ ₂ ₃ ₄ ₅ ₆ ₇ ₈ ₉
semestres:

ESCUELA NORMAL, ESCUELA TECNICA O ACADEMIA DE COMERCIO:
 ₁ ₂ ₃

OTRAS ESCUELAS O ESTUDIOS _____

OCUPACION DE LA PERSONA QUE SOSTIENE A LA FAMILIA: CUAL ES LA OCUPACION DE ESTA PERSONA? _____

EN DONDE TRABAJA ESTA PERSONA _____
QUE ES LO QUE HACE ESTA PERSONA EN SU TRABAJO _____

EDUCACION DE LA MADRE: PONGA UNA CRUZ QUE INDIQUE EL ÚLTIMO AÑO QUE HAYA COMPLETADO.

ESCUELA PRIMARIA ₁ ₂ ₃ ₄ ₅ ₆

ESCUELA SECUNDARIA ₁ ₂ ₃

ESCUELA PREPARATORIA O VOCACIONAL ₁ ₂ ₃

UNIVERSIDAD ₁ ₂ ₃ ₄ ₅ ₆ ₇ ₈ ₉
semestres

ESCUELA NORMAL, ESCUELA TECNICA O ACADEMIA DE COMERCIO:
 ₁ ₂ ₃ ₄

INSTRUCCIONES:

En este estudio deseamos recabar información sobre las actitudes de diferentes personas hacia ciertas ~~XXXXXXX~~ profesiones. No se trata de una prueba; sólo deseamos recabar alguna información sobre tus sentimientos personales acerca de varias profesiones.

A continuación verás que en cada página hay una profesión en la parte superior al centro, y debajo de ella, hay un número de pares de adjetivos separados por varios pequeños espacios vacíos. Vas a juzgar lo que la profesión significa para ti poniendo una **EX** cruz en uno de los espacios de CADA UNO DE LOS RENGLONES que hay debajo de esa profesión.

Ejemplo, la palabra Hielo:

H I E L O

Agradable	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Desagradable
Peligroso	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Seguro
Eterno	: ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ : ___ :	Momentáneo

Di lo que sientes acerca del hielo. Entre más cerca pongas tu cruz a uno u otro de los extremos de cada renglón, más cerca piensas -- que la palabra HIELO está relacionada a ese adjetivo. De esta misma forma procederás con las profesiones que se presentan a continuación.

Contesta tan rápido como sea posible sin ser descuidado (a), utilizando la primera impresión, sin pensar mucho en ninguno de los renglones.

NO PONGAS MAS DE UNA CRUZ EN UN RENGLON Y NO OMITAS NINGUNO DE LOS RENGLONES.

((((((

Malo : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Bueno

Admirable : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Despreciable

Irresponsable : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Responsable

Fácil : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Difícil

Sencilla : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Complicada

Desfavorable : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Favorable

Blando : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Duro

Fuerte : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Débil

Aburrida : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Interesante

Útil : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Inútil

Corta : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Larga

Saturada : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

No Saturada

Pasivo : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Activo

Joven : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

Viejo

Familiar : _ : _ : _ : _ : _ : _ : _ :

No Familiar

BIBLIOGRAFIA

1. Brown, Roger. Psicología Social. Ed. Siglo XXI. México-- 1974. pág. 186-205.
2. Bernard, Barber, Estratificación Social. Ed. Fondo de -- Cultura Económica. México, Buenos Aires, 1964.
3. Campbell T. Donald. Stereotypes and the perceptions of -- group differences. American Psychologist. 1967, 22, 589-- 595.
4. Carnoy Martin. La Educación como Imperialismo Conductual. Ed. SIGLO XXI, Mexico, 1980.
5. Crites, J.O. Psicología Vocacional. Buenos Aires, Paidós, -- 1974, pág. 172.
6. Díaz G., Salas M. El Diferencial Semántico del Idioma Es pañol. Ed. Trillas, México, 1975.
7. Domunowsky y Ekstrand. Psicología del Pensamiento. Ed. -- Trillas, 197 .
8. Downie N.M. y Rowe. Estadísticas Aplicadas. Ed. Harla, -- México, 1973.
9. Friedman G. Tratado de Sociología del Trabajo. Introduc-- ción y Metodología. Ed. Fondo de Cultura Económica. Méxi-- co, Buenos Aires, 1963.
10. H. Gerth y C.W. Mills. Carácter y Estructura Social. Ed. Paidós; Buenos Aires, 1963.
11. Hurd y Allred. Interest in and Stereotyping of the Se-- cretarial Position for Males. The Vocational Guidance -- Quarterly. March, 1978.
12. Hoald G.R. Television and Children's images of occupa-- tionall roles. Dissertation Abstracts Internatinal. (1977) 38 (3a.), (1085).

13. Insko A. Schopler. Psicología Social Experimental. Ed. -- Trillas. México, 1980. cap. 8
14. Jack D. A., & Pitzsimmons G. (U. Alberta Edmonton Canada) Sex Roles Stereotyping in first grade and prevocational-- Junior high schools students: An Attitudinal Study. Canadian Counsellor, 1979, (jul) 13 (94) page 206-210.
15. Kerlinger N. Fred. Investigación del comportamiento. Ed.-- Interamericana. México, 1981.
16. Lindgrend, H.C. Introducción a la Psicología Social. México, ED. Trillas, 1978.
17. Locksley, Hepburn . Social Stereotypes and Judgments of-- Individuals: An Instance on the Base Fallacy. Journal of Experimental Social Psychology. 18, 23-42, 1980.
18. McGigan, M.J'. Psicología Experimental. Ed. Trillas. México, 1975.
19. N.F. Dufty. Occupational Status Jobs Satisfactions and -- Levels of Aspirations; British. Journal of Sociology. -- Vol. XI, México, 1980.
20. Osgood E.C., Suci G.J., y Tannenbaum, P.H. The Measure-- ment of Meaning. University Illinois Press, Urbana III,-- 1957.
21. Osipow H.S. Teorías sobre la Elección de Carrera. Ed. -- Trillas. México, 1981. pág. 53-240
22. Secord y Backman. Psicología Social. Ed. McGraw-Hill. -- México, 1976. pág. 20 - 29
23. Schram Wilbur. La Ciencia de la Comunicación Humana. Ed. Roble. México, 1975.
24. Soriano R.R. Guía para realizar Investigaciones Socia--- les. Universidad Nacional Autónoma de México. México, -- 1980.

25. Sullivan K. A. Changes in Girl's perceptions of the appropriateness of occupations for females films with counter sex stereotyping. Disertation Abstracts International. 1976, 36 (8), page 51-54.
26. Super D. Appraising Vocational Fitness. Ed. Harper and -- Broth, New York, U.S.A., 1949 page 189.
27. Ward S. Mason y Neal Gross. Intraoccupational Prestige-Differentiation; The School Superintendency; American -- Sociological Review: vol. 20 No.3 June, 1955.
28. Wilson y Daniel. The Effects of a Career- Option Work---shop and social and vocational Stereotypes. The Vocatio--nal Guidance Quarterly. June, 1980.