

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS



ESTUDIO PSICOLOGICO DE LAS MOTIVACIONES DE
LOS ESTUDIANTES DE PSICOLOGIA

540
PSI

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE PSICOLOGO

P R E S E N T A

SONIA FRIDA A. MEDINA PAZ

MEXICO, D. F.

1 9 6 5



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

2.5053.08
UNAM. 46
1965



FILOSOFIA
Y LETRAS

25053.08
UNAM. 46
1965

M.-159207

Spa 23

A mi madre.

291

A mi abuelo.

37060

Al señor
Salvador Ortiz de Cortari.

A mi tía.

291

A mis familiares
y Amigos.

" Nada requiere un heroísmo
intelectual menos frecuente
te, que la voluntad de ver
escrita la propia ecuación"

INTRODUCCION.

Aún en nuestros días, días de grandes conquistas técnicas y científicas; el término - PSICOLOGIA no está para una gran cantidad de personas bien precisado en cuanto a lo que su significado es realmente y los campos que ésta abarca con sus tareas, objetivos y finalidades, tanto desde el punto de vista científico como técnico profesional. Existen aún personas cuya información cultural es de calidad media y que a pesar de esto consideran a la Psicología como una "ciencia oculta", esto cuando le llegan a dar el carácter de ciencia; siendo más común el que la consideren como una serie de combinaciones misteriosas que se encuentran al nivel de la magia; o bien, que entienden que esta ciencia es un conjunto de especulaciones filosóficas o metafísicas. Es muy posible que esta gran confusión o falta de esclarecimientos acerca de lo que es la Psicología radique en factores procedentes de su estruc-

tura y orientación.

Es obvio que no podemos negarle la influencia filosófica a la Psicología, como tampoco podemos negársela a ninguna otra ciencia, pues los principios fundamentales del saber científico proceden del campo filosófico; y a esta disciplina de ninguna manera se le pueden negar sus raíces ideacionales originadas del pensamiento empírico y a éste su raíz de la primitiva magia. Pero la combinación filosófico-social-científica de la Psicología moderna, presentan una íntima relación; consiguientemente el psicólogo debe poseer múltiples conocimientos para poder resolver los casos que a diario se le presentan, es decir conocer de una manera más o menos amplia todas aquellas disciplinas científicas y sociales que se interrelacionan con la Psicología.

A todos estos conocimientos debemos agregar aquellos de carácter técnico que le van a permitir una labor efectiva en los campos de aplicación. Fudiéndose de esta manera realizar la proyección hacia el trabajo activo

y productivo del hombre.

Ahora bien, las contingencias de la vida moderna, producto del gran desarrollo técnico-industrial alcanzado por la humanidad, en poco más de medio siglo, han hecho que la - Psicología tenga, a cada momento de progreso, una creciente importancia y actualidad.

Por todo esto, el hombre tiene un movimiento excesivo que lo conduce a la enajenación y es por eso que se propone una mejor - orientación. Así la Psicología se proyecta - hacia el campo social humano en varias direcciones y aspectos; pero a diferencia de otras ciencias y aún contrariamente a las de mayor importancia desde el punto de vista económico cuyo principal enfoque es la mayor producción de ganancias, le interesa comprender, entender, ayudar y ajustar al sujeto humano como tal; llegando en ocasiones a señalarle a la sociedad los defectos, que en la gran mayoría, son nocivos para el individuo, y siendo éste la Unidad Social, son nocivos para la - misma sociedad. Señala, cuando es posible, el camino a seguir para la desaparición de estos

defectos, de la misma manera que ayuda al individuo a recuperar su salud integral señalándole y ayudándolo a resolver sus problemas de índole psicogénica.

Todas estas consideraciones nos llevan, - con respecto a la Psicología como técnica y - como profesión, necesariamente a la selección y orientación de los futuros profesionistas en esta rama. Esto es para nosotros el paso - inmediato a realizar evitándose de esta manera la pretendida intención de cubrir a la -- Psicología y al psicólogo con un ropaje extraño que no le pertenece y que le hace mucho daño, tanto a la disciplina misma como a quienes la cultivamos, quitándole su cualidad de ciencia y convirtiéndola en una actitud manipuladora en base a una supuesta superioridad mental con la cual se pretende saber el todo psicológico de un individuo en un momento mediante un superficial exámen, si es que se le puede llamar así; por estas razones es necesario establecer un control de selección para quienes se muestran en disposición de cursar la carrera, selección fincada en la Orientación

Profesional y Educacional, evitando de este modo el ingreso de personas imposibilitadas para ejercerla, ya sea por su falta de concepción precisa del ejercicio profesional de la disciplina psicológica, ya por una menguada consideración ética y falta de dedicación a la ciencia misma, como porque entiendan y creen ver el estudio de la carrera un medio fácil sencillo y barato de autoadministrarse terapia psicológica o psicoanalítica.

En el trato diario con los compañeros de los diferentes niveles de la carrera, observamos a través de la productividad escolar individual, que el aspecto motivacional para el estudio de la misma no parecía genuino. Investigando sobre el factor directriz y a priori de la investigación realizada, encontramos que descansaba sobre un altruismo que, por lo exagerado, no nos pareció auténtico - Hay que ayudar al prójimo, al desvalido; - resolución de los problemas psicosociales, etc.- Siendo todas superficiales y estereotipadas; además en ocasiones encontramos aspectos indiferenciados como: "me atrae la carrera", "es una carrera interesante", "es impor-

tante para la vida moderna"; sin embargo era obvio que la motivación aparente era sólo -- una pantalla para encubrir la conflictiva -- personal o la ignorancia, la cual emergía ma tizando la conducta, de mecanismo neuróticos personales, originados quizá por desorganización en el núcleo familiar, problemas de autoridad, problemas psicopatológicos de seres queridos, desajustes sociales, etc.

Con la idea de tratar de aclarar las motivaciones verdaderas, iniciamos el presente trabajo encontrando que está compuesto de un material demasiado vasto lo que nos obligó, por razones de extensión a reducirlo al aspecto de las Motivaciones conscientes e intereses principales como impulsores para seguir la carrera de Psicología. Por lo tanto dejaremos de lado todos los aspectos inconscientes para investigaciones posteriores.

En base a la serie de respuestas tan poco convincentes que obtuvimos durante nuestra -- inquisición primaria sobre las motivaciones e intereses que impulsaban a los compañeros a realizar los estudios de la carrera de --

Psicología, elaboramos la siguiente hipótesis:

✓ "Los estudiantes que ingresan a la carrera de Psicología no se encuentran bien motivados o no son genuinas estas motivaciones, ni los intereses reales con respecto a las exigencias de la profesión".

Hipótesis que queda a comprobación o denegación durante el estudio que se realiza.

El estudio se llevó a cabo en la Facultad de Filosofía y Letras perteneciente a la - - U.N.A.M., en la que colaboraron alumnos del - primer año de la carrera de Psicología, realizándose el trabajo técnico en los cubículos - del Colegio de Psicología de dicha Facultad.

Antes de entrar en materia, deseo expresar mis agradecimientos al Sr. Director del Cole-^ogio de Psicología de la Facultad de Filosofía y Letras, Dr. José Luis Curiel, al Dr. Julián McGregor, mi Director de Tesis, a los compañeros que gentilmente se prestaron a la investigación y a todas aquellas personas que en una u otra forma me orientaron para la realiza - ción de la presente tesis.

Sonia Frida A. Medina Paz.

C A P I T U L O I.

Posiblemente no exista ninguna otra cuestión educacional o del trabajo que afecte ampliamente, tanto a los padres de familia, a los educadores y en cierta forma al estado, - como la de llevar a cabo la determinación de las ocupaciones que deben corresponder a los miembros de cada nueva generación. El problema existe hasta la actualidad y los esfuerzos realizados no han sido del todo satisfactorios, dejando sentir sus efectos en muchos aspectos.

Determinar la ocupación que debe corresponder a cada nueva persona implica realizar un estudio basándose en sus capacidades, aspiraciones y limitaciones personales, tomando en cuenta las facilidades y dificultades que pueda encontrar en el medio ambiente donde se va a desenvolver dicha persona, ya sea a causa de su residencia habitual o de la posición socio-económica de su familia. También hay que considerar seriamente si las dificultades con que va a tropezar el individuo podrán ser resueltas favorablemente para él o no; siendo

imprescindible en esta labor el darle al individuo una amplia información sobre la profesión escogida.

Dejar la decisión, como actualmente se realiza en la mayoría de los casos, nada más a las personas directamente afectadas, implica una gran afluencia de individuos sobre determinados campos de trabajo, ya que generalmente su información sobre éstos o sea el mercado que hay en ellos, el tipo de actividades que se realizan y la forma de vida del profesionistas, es casi siempre limitada y en su decisión pesan más ciertos prejuicios y actitudes puramente emocionales que nos son bastante conocidas.

El brillo de algunas carreras y las perspectivas que ofrecen otras de bienestar material determinan el gran aflujo de aspirantes hacia ellas, dejándose de lado muchas otras ramas útiles e igual de brillantes desde el punto de vista del saber humano, pero o que se desconoce su existencia, o no tienen prestigio social o su remuneración económica es regular.

De esta manera las carreras prestigiadas social o económicamente llegan a saturarse - hasta el punto de no poder ya incorporar en las esferas de trabajo y de productividad a los nuevos profesionistas; punto alcanzado en ocasiones por la centralización socio-económica en determinadas ciudades y no por haberse llenado las necesidades de nuestro país.

En otras ocasiones, los miembros que egresan de la carrera y fracasan, en muchas ocasiones debido a esa falta de información previa, o a los que sin haberla terminado abandonan las aulas, generalmente se dedican a prácticas vedadas que significan un peligro para la sociedad y para ellos mismos pues su sentimiento de fracaso los hace hundirse cada vez más.

Es por todo esto que creemos necesario y pertinente sondear en cada futuro profesionista los motivos e intereses que le hacen ingresar en determinada carrera, contribuyendo de este modo a evitar esa serie de fracasos en cadena que se presentan a diario.

Es necesario aclarar que aunque para al-

gunos sería más fácil que hablásemos de vocación, término con el que se engloban todas -aquellas fuerzas que llevan a determinar que ocupación seguir, y el cual evocan cada vez que tratan de explicar si un individuo tiene inclinación y capacidad para determinada carrera, sin embargo esto sólo complica más el asunto que llegar a aclararlo. La razón de -esto es la siguiente:

La palabra Vocación proviene del Latín y tiene sus raíces en el vocablo "vocare" que significa "llamado", poseé además un sentido metafísico ya que anima a la profesión, pero no lo es, pues ésta puede muy bien existir -sin la otra.

Es un hecho que éste término crea una situación demasiado compleja, pues trata de considerar los diferentes grados de las siguientes aptitudes: fisiológica, sensorial, psicomotriz, psicológica, caracterológica y social del individuo e incluye su encausamiento. Por lo tanto, debido a la gran diversidad de aspectos que quiere conjugar, pensamos que en lugar de dar los resultados apetecidos, las

más de las veces falsea en las personas el sentido auténtico de la vocación.

Además, la elección de una carrera, de una profesión o de un oficio obedece, aparte de los factores ya señalados, en muchas ocasiones más a factores circunstanciales como la moda, la tradición, la situación socio-económica de la familia, del país, los prejuicios familiares y sociales, etc., que a las aptitudes y a los intereses, que armónicamente ligados, permiten elegir acertadamente una actividad.

Por lo tanto, debido a todo esto, el término vocación no será tomado en cuenta aquí, utilizando en cambio los términos de Motivación e Interés que definen con más precisión las áreas que investigamos.

Veamos ahora lo que se ha dicho sobre Motivación desde tiempo inmemorial. Muchas de las teorías que tratan de explicarla se han basado en dualismos para ello, y otras no, lo que nos está indicando que el significado de éste término no es estático, sino por el contrario, dinámico.

Revisaremos las teorías que a este respecto se han enunciado muy rápidamente. Para Platón y Aristóteles la motivación estaba en función de la razón y de los apetitos, y para Epicuro de acuerdo con el dolor y el placer. Descartes la explicaba como un principio mecánico y otros filósofos en función del bien y el mal. La Psicología Mecanicista la explica como una respuesta innata del organismo o adquirida mediante el condicionamiento ambiental. La Psicología de las Estructuras (Gestalt) subraya el aumento de tensión durante la motivación. El Psicoanálisis hace hincapié en la acción de fuerzas antagónicas. El conductismo ha dejado de lado este aspecto. Las Teorías del inconsciente subrayan en que es producto de los efectos de los impulsos, presiones, etc., originados en el inconsciente. Otras teorías consideran a la emoción como la fuente de la motivación.

De acuerdo con los diccionarios de Psicología, se definen los términos de Interés y Motivación de la siguiente manera:

Interés: Es un sentimiento que acompaña

a la atención especial dirigida hacia algún contenido; es una actitud caracterizada por el enfoque de la atención sobre ciertos datos cognocitivos. Existe una Doctrina del -- Interés, teoría que pretende que toda educación debería empezar haciendo un llamamiento directo a los intereses inmediatos actuales del individuo, teoría según la cual el objeto de la educación consiste en despertar en el sujeto un interés multiforme (Herbart).

Motivación: Se define como las razones - que explicarían el acto de un individuo o de un agente social cualquiera.

Motivar: Es servir de incentivo de un acto. (Vg. el hambre motiva al acto de comer).

Motivo: Es una experiencia consciente o un estado subconsciente que sirve como factor para determinar la conducta social o -- comportamiento de un individuo en una situación determinada.

Una corriente propone que la motivación lleva una secuencia que va de general a específica, directa y precisa. Que la motivación se ve influenciada por estímulos internos y

externos y, considera además, que la motivación puede ser consciente o inconsciente, -- aparte de estática y transitoria o dinámica y perdurable.

Algunos autores dicen que la motivación es la estimulación consciente que lleva hacia determinada forma de actividad y surge de cualidades objetivo-subjetivas porque dependen a la vez del objeto y del estado del sujeto.

Proponen que el interés es traducción de un estado de necesidad. Al sujeto le van a resultar interesantes todos aquellos objetos o situaciones que le permitan o le impidan la satisfacción de sus necesidades, por lo tanto, se deduce que la motivación puede ser positiva o negativa, pues los objetos son considerados interesantes cuando atraen, por servir -- para llegar a la satisfacción de una necesidad y serán también interesantes cuando repelen, por oponerse a tal satisfacción.

Se establece que el aprendizaje es motivado unas veces por cualidades atrayentes del objeto aprendible, y otras, por cualidades repulsivas (castigos) además, atendiendo al pre

dominio de factores extrínsecos o intrínsecos (objetivos o subjetivos), la motivación puede clasificarse en objetiva o subjetiva, aunque sin olvidar que esto sólo denota predominancia de alguno de los factores, ya que en realidad en todo momento la motivación es objetivo-subjetiva.

En las "Teorías del Aprendizaje" se dice que la motivación determina la atención y afecta la ejecución. Los motivos se organizan dentro del individuo en una forma jerárquica, resultando una escala o norma de valores que se expresa en la conducta; esto llega a ser muy importante para el aprendizaje de ese individuo.

Los motivos son importantes ya que mantienen al sujeto activo hasta que la meta es alcanzada, siendo la motivación la que determinará que características del medio ambiente y actividades le interesarán a éste, y también aquellas a las que prestará atención y dedicará sus actividades propias. Sin embargo, no existe una motivación definida e ideal para cada ocupación, ya que las motivaciones van

a variar de una cultura a otra y por ende, de una persona a otra, en igualdad de circunstancias, una persona perseguiría el dinero y otra la posición social repercutente.

Existen tres tipos de motivos para trabajar, relacionados en diferente grado al trabajo en sí mismo a saber:

a) El trabajo puede hacerse como un fin en sí mismo (Vg., el arte)

b) El trabajo puede efectuarse por otros motivos íntimamente relacionados con el ambiente de trabajo (Vg., camaradería, condición social, poder, prestigio, etc.).

c) El trabajo puede llevarse a cabo por motivos del todo extrínsecos al mismo (Vg., por dinero que se utiliza para una afición o se dedica a la familia, o con la esperanza de dejar ese trabajo para establecer un negocio propio, etc.)

Nosotros creemos que la motivación es enteramente dinámica, y que si bien es modulada y estimulada por varios factores subjetivos, lo esencial es lo que podemos observar, o sea el intercambio y la interacción de todos los

factores de un individuo y cuyo resultado objetivo es la conducta. Por lo tanto, la motivación para el estudio presente será siempre consciente y actual.

Se le llama "psicología dinámica" a toda aquella disciplina psicológica que se ocupa de los motivos y trata de explicar de esta manera el problema del "por qué" los seres humanos se comportan como lo hacen. Por su naturaleza esencial no puede ser puramente descriptiva, encontrando satisfacción nada más en pintar el "que" y el "como" del comportamiento humano; sin embargo, el tipo de psicología dinámica casi universalmente practicada refiere todo motivo de la conducta humana a instintos, deseos o necesidades originales subyacentes, y que universalizan por ser hechos compartidos por todos los hombres por ejemplo, en la Psicología Hormica de McDougall se afirma que sólo los instintos o propensiones pueden ser los móviles primarios, aunque capaces de extenderse siempre son pocos, comunes a todos los hombres y establecidos desde el nacimiento. Aceptan el principio de que los motivos

básicos (que son muy pocos), bastan para explicar todas las infinitas variedades y complejidades de los intereses humanos.

Así las cosas, podríamos decir que el factor común de todas esas teorías es la reducción de todas las motivaciones, por más individuales y elaboradas que éstas sean, a un número limitado de intereses básicos, compartidos por todos los hombres y presumiblemente innatos. El hecho manifiesto de que estas teorías sean tan diferentes en su composición esencial, nos sugiere que los motivos varían casi infinitamente de unos hombres a otros, no sólo en su forma expresiva sino también en su substancia, y que representan sistemas contemporáneos sustentados en sí mismos, que surgen de sistemas antecedentes comunes, pero que son funcionalmente independientes de éstos.

Cada motivo tiene un punto de origen preciso y definido que puede estar en los hipotéticos instintos o en las tensiones orgánicas, estableciendo teóricamente el origen de todos los propósitos adultos en estas formas infantiles; pero al madurar el individuo la

vinculación se rompe, el enlace es histórico pero no funcional. Los propósitos de las épocas tempranas de la vida conducen hasta los propósitos posteriores, pero aquellos son abandonados en favor de éstos ya que la motivación siempre es contemporánea.

William James sostuvo la doctrina de la "transitoriedad de los instintos". De acuerdo con esta teoría un instinto no aparece más que una vez en la vida para desaparecer muy pronto transformado en hábitos; no se puede dudar de que éste sea su destino, ya que ningún instinto puede mantener intacta su fuerza motivacional después que ha sido absorbido y remodelado bajo la influencia transformadora del aprendizaje.

Cualesquiera que sean los impulsos originales primarios del infante, durante el curso de su crecimiento y desarrollo esos factores llegan a transformarse por completo en sistemas contemporáneos de motivos. Ahora bien, el interés se encuentra íntimamente relacionado con la capacidad. Los estudios psicométricos han demostrado que la relación entre estos -

dos factores es siempre positiva y con gran frecuencia lo es en alto grado; a la gente le agrada hacer lo que puede hacer bien. Se ha visto que la habilidad adquirida por alguna razón exterior, se convierte en interés y se impulsa a sí misma, aún cuando la razón original para ponerla en práctica haya desaparecido. Lo que primero era un medio para un fin, se ha convertido después en un fin por sí mismo.

Una vez que se ha formado un sistema de interés, éste no sólo crea una situación tensional que puede ser suscitada con facilidad y conducir a una conducta manifiesta que de algún modo satisfaga ese interés, sino que también actúa como un agente silencioso que selecciona, impulsa y dirige todo comportamiento vinculado a él. Así la existencia de un interés adquirido bien establecido ejerce un efecto directivo y determinante sobre la conducta, tal como corresponde a todo sistema dinámico.

Los motivos son siempre una especie de tensión en busca de alguna forma de satisfacción, son una tensión sin resolver y exigen una con

clusión para la actividad en marcha. Los motivos latentes son disposiciones dinámicas - que entran fácilmente en estado de tensión - activa por la acción de un estímulo o de un curso de asociaciones e impulsan a la actividad. El motivo activo se apacigua sólo cuando su objetivo es alcanzado o, en el caso de una habilidad motriz, cuando por fin ha llegado a ser automática.

Los intereses persistentes son fuentes - recurrentes de descontento, y de su inacabamiento reciben su ímpetu hacia adelante. El arte, la ciencia, la religión, el amor, nunca alcanzan la perfección; pero las habilidades motrices a menudo llegan a la perfección y - más allá de ese estadio, es raro que sean el origen del poder que las motiva, sólo las - habilidades en proceso de perfeccionamiento sirven como impulsos . El aprendizaje hace - nacer nuevos sistemas de intereses, así como crea nuevas habilidades y destrezas. En cada estadio del desarrollo, estos intereses son siempre contemporáneos, ya que lo que actúa como impulso director siempre dirige en el -

momento presente, sin embargo, no debemos olvidar la existencia de motivaciones que nunca alcanzan su satisfacción en razón de su inalcanzable perfección y que, por lo tanto, siempre estarán actuando en el individuo en mayor o menor grado impulsor.

Ahora bien, para poder realizar un esbozo de el perfil necesario o ideal que pensamos que es requerido para poder cursar la carrera de Psicología con éxito y poder realizar después una actividad profesional exitosa, es necesario recordar que junto a los intereses van unidas las aptitudes, pues es muy difícil encontrar la existencia de los primeros sin la coexistencia de las segundas, ya que como quedó señalado anteriormente, una cosa que podemos realizar con facilidad o sea, que para ella tenemos aptitud, lógicamente nos va a llamar la atención y en poco tiempo se convierte en un interés, Por esta razón no separaremos estos dos aspectos, sino que los mantendremos juntos durante nuestra descripción; además, es necesario aclarar de antemano que la valoración de los resultados obtenidos en

nuestro estudio se hará en base comparativa al ideal, ya que si bien podríamos obtener una "normalidad estadística", esto no reflejaría la realidad, pues como ya es sabido, en ocasiones la normalidad estadística incluye graves anomalías, que en nuestros días resultan inaceptables.

Mira y López considera que la psicología como profesión es un trabajo predominantemente psíquico es decir, que para su ejecución se requiere más que otra cosa, de los factores mentales e intelectuales, por esta razón establece que es necesario contar con un Cociente Intelectual mínimo de 110 de la escala de Wechsler-Belleveu. Además, es un trabajo predominantemente verbal abstracto es decir, que se realiza principalmente en base al lenguaje articulado, y a base de ponderar y combinar esencias significativas o conceptos. Esto nos corrobora la necesidad de un Cociente Intelectual alto.

Considera un componente más, localizado en la esfera de la percepción con su consecuente respuesta o reacción y éste debe ser en la

materia que estamos tratando perceptorreaccional, debido a que deben existir factores como una buena capacidad de observación asociación y reacción. Por último establece, que es un trabajo de tipo variable ya que, como sabemos, se trabaja con seres humanos, y estos varían de uno a otro en una gran magnitud, por lo que la actitud del psicólogo no debe ser rígida ante ningún caso ya que, aunque algunos tengan factores en común, la forma de manejarlos será diferente. Además, no se debe olvidar el aspecto social de la profesión, que nos va a requerir una buena capacidad de comprensión y relación dentro de esta esfera y un buen desarrollo de la sociabilidad . Con todo lo cual se necesita una capacidad plástica, pues se verá impelida a modificarse constantemente. Ahora bien, el mismo autor establece los siguientes requerimientos necesarios para un - profesionalista dedicado a la Psicología, a saber:

- a) Gran control emocional.
- b) Capacidad de observación directa e indirecta de datos psíquicos.
- c) Temperamento plástico de gran -

capacidad empática y buena -
pantomima.

d) Dotes dialécticas.

e) Intereses amplios con relación
a todas las ciencias.

Sin embargo, para hacer más claros estos puntos con respecto a la Psicología y al Psicólogo, recurrimos al Dr. Derbez que dice lo siguiente: " La Psicología ocupa un lugar central entre las disciplinas cuyo interés fundamental es el conocimiento del hombre, ya que además de estudiar las características de las funciones mentales y sus recíprocas relaciones, las correlaciona tanto con la estructura biológica del hombre (enfoque psicobiológico), como con su vida cultural y social (enfoque psicosocial).

Dicho de otro modo, lo que propiamente - existe para la Psicología como disciplina científica, son las funciones psíquicas, estas no son otras, que las funciones del sistema nervioso central, el cual está funcionalmente inseparable de la totalidad del organismo y que la fisiología las estudia desde fuera objeti-

vamente, tal como se puede apreciar en los registros de laboratorio, en tanto que la Psicología las estudia desde dentro en su aspecto subjetivo, tal como se dan en la consciencia. La Psicología estudia también con Metodología complementaria, la conducta manifiesta de los sujetos pero, en todo caso, lo que le interesa es la estructura y dinámica de los procesos mentales que determinan la conducta manifiesta.

El psicólogo dedica su atención tanto al análisis de las diversas funciones mentales (inteligencia, memoria, percepción, etc.), como a la comprensión de las estructuras globales o síntesis mentales (funciones de la personalidad). En relación con este segundo aspecto, presta un particular interés al problema de las motivaciones de la conducta, problema correlativo al de las pasiones y al de las necesidades psicológicas.

La Psicología satisface una necesidad de comprensión de la peculiaridad individual -- propia o ajena, que se expresa en la conducta personal. Un interés profundo en la vida

subjetiva y en las relaciones interpersonales son, por tanto, requerimientos para la dedicación profesional a la Psicología; la motivación psicológica queda definida por el interés en la introspección y en las motivaciones de la conducta. Ahora bien, la intensidad de este tipo de interés, puede estar determinada por una buena disposición innata para la comprensión psicológica, o no ser, sino síntoma de problemas emocionales, ya sean verdaderamente patológicos, o ya los que plantea el desajuste tan característico de la adolescencia; por eso, tan importante como la posesión de aptitudes científicas es que, quien pretenda dedicarse a la psicología debe ser una persona equilibrada, de mente básicamente sana; el interés psicológico que no se acompaña de estos requisitos, sino que resulta de un desajuste neurótico, es la causa más común de la falsa vocación (motivación) psicológica, cuyo fruto es, o la deserción escolar o un trabajo profesional torpe e inútil, cuando no dañoso.

Además de las científicas, se señalan como

aptitudes específicas convenientes para el trabajo del psicólogo, la flexibilidad o adaptabilidad y la tolerancia y respeto para las diversas situaciones y reacciones personales, - la sensibilidad empática (capacidad de "sentir" los estados de ánimo del prójimo) y, la facilidad de expresión verbal y la honestidad; condiciones para una comunicación auténtica con las personas a las que el psicólogo estudiará y pretenderá ayudar. "

Como se habrá podido ver, estos autores se complementan en sus proposiciones, y éstas corresponden con lo que nosotros pensamos que son las cualidades que debe poseer todo psicólogo y, de donde nosotros establecimos, como norma comparativa que nos sirvió de base para el estudio, la siguiente conclusión. Las motivaciones e intereses fundamentales que debe poseer todo aspirante a la profesión de Psicología son:

- a) Un interés fundamental en el conocimiento del hombre.
- b) Interés en la unidad-bio-psico-social que es el hombre.

- c) Razonamiento abstracto.
- d) Memoria temporal.
- e) Objetividad.
- f) Interés en la vida subjetiva y en las relaciones interpersonales.
- g) Aptitudes científicas.
- h) Flexibilidad o adaptabilidad.
- i) Tolerancia y respeto.
- j) Empatía.
- k) Facilidad de expresión verbal.
- l) Honestidad.
- m) Interés por encontrar la verdad.

C A P Í T U L O I I

Para la realización del presente estudio se administró el Inventario de Intereses Ilustrados GEIST: Forma General: Sexo Masculino. La razón por la que se escogió esta prueba es que consideramos que se presta menos a que el examinado dé una imagen de sí mismo correspondiente a la que él quiera mostrar.

Esta aclaración es pertinente, ya que al Kuder prueba utilizada tradicionalmente para la investigación de intereses se le encontró el defecto de que se presta para las falsificaciones intencionales. Ya que un individuo mal intencionado o deseoso de ingresar a toda costa a determinada carrera, por motivos ajenos al interés genuino, puede modificar sus respuestas conforme a la imagen que quiera dar de sí mismo. Esto coloca al Kuder como una prueba muy vulnerable, y por lo tanto poco confiable en la investigación de las motivaciones e intereses genuinos.

El Inventario de Intereses Ilustrado Geist (IIIG) tiene dos propósitos: determinar cuan-

titativamente el interés en ll áreas generales: Persuasiva, Oficinesca, Mecánica, Musical, Científica, Trabajo al Aire Libre, Literaria, Computacional, Artística, Servicio Social y Dramática; segundo, ayudar a maestros y consejeros a evaluar contitativamente los patrones de interés de niños y adultos, y descubrir la fuerza de motivación envuelta en la selección de ocupaciones. Esto se obtiene por medio de una lista de cotejo que el examinado llena después de haber hecho sus selecciones. Tal procedimiento proyectivo ayudará a los psicólogos, maestros, consejeros, etc., a descubrir las fuerzas motivadoras envueltas en la selección profesional, así como también ayudará a determinar las características de personalidad de las personas que seleccionan diferentes ocupaciones.

MATERIAL.

Folletos del Inventario:

El folleto del inventario contiene 44 grupos de tres ilustraciones cada uno que han sido seleccionadas para representar las principales actividades profesionales y pasatiempos.

Hay 113 ilustraciones de actividades y 19 de objetos asociados con las actividades.

El folleto del inventario tiene ciertos rasgos especiales. Se disminuye la apariencia de un examen usando un tamaño conveniente para el folleto. Se evade la apariencia estereotipada y pulida en las ilustraciones. Interponiendo ilustraciones de objetos con las de actividades e incluyendo una variedad de preguntas se disminuye la monotonía. La asociación de preguntas específicas con ilustraciones - específicas mantiene al examinando pensando en términos de las ilustraciones en vez de - responder en alguna forma estereotipada. Cada rasgo contribuye a disminuir la monotonía de la tarea, evita la estereotipación en las respuestas, estimula a una buena cooperación, y mantiene un nivel de interés más alto.

Hoja de Contestaciones:

Se proveen hojas de contestaciones corrientes para anotar las 44 selecciones. Debajo de la sección de contestaciones hay una gráfica para anotar las valoraciones de las áreas y trazar el perfil de los niveles de interés en

las diferentes áreas investigadas.

Lista de Cotejo Cualitativa:

En una cartulina aparecen sesenta y tres aseveraciones que corresponden a las razones por las cuales se hace una selección. Estas aseveraciones están organizadas en siete áreas de motivación: "No podría Decir", "Familia", - "Prestigio", "Financiero", "Intrínseco y Personalidad", "Ambiental" y "Experiencia Pasada". Una hoja de cotejo provee una columna separada en la cual el examinando coteja las razones - por las cuales hace la selección en cada grupo de tres ilustraciones. La cartulina de las aseveraciones se coloca próxima a la columna que se está cotejando. Se proveen espacios - adicionales para anotar las áreas de motivación cotejadas para ítems individuales y para todos los ítems. En la parte de atrás de la hoja de cotejo aparece el "perfil de las fuerzas de motivación", donde se pueden anotar - numéricamente y gráficamente los niveles de motivación por áreas.

ADMINISTRACION.

Se seleccionaron 30 sujetos del sexo mas-

culino, sacando de este grupo una muestra al azar de 10 individuos, lo que representa el 33% de la población total, siendo por lo tanto una muestra representativa válida en cuanto que es un estudio fenomenológico. Todos son estudiantes del primer año de la carrera de Psicología; perteneciendo la mitad al turno matutino y la otra al vespertino. Tienen una edad promedio de 20.9 años, y todos con un estado civil de solteros.

La aplicación se realizó en los cubículos de la Facultad de Filosofía y Letras, en donde se suprimieron al máximo los estímulos externos. Siendo el IIIIG autoadministrativo, y como puede ser administrado colectiva o individualmente se llevó a cabo la aplicación de la siguiente manera: se aplicó colectivamente y sin límite de tiempo, estimulándolos sólo a que trabajasen lo más rápido posible. El método seguido fué el siguiente: primeramente se les facilitaron las hojas de contestación para que llenasen la ficha de identificación, a continuación se les entregó el folleto de inventario para que leyesen las instrucciones.

Después de haber aclarado las dudas acerca de las instrucciones se les indicó que comenzarán. Cuando terminaron con el inventario se les facilitó la cartulina de las aseveraciones y se les indicó que leyesen las instrucciones, se les dió entonces la hoja de cotejo para que llenaran los espacios apropiados en la parte de atrás. A continuación se les indicó que se fijasen en la línea de números en la parte superior de la página del frente y se les explicó que estos números corresponden a las páginas del folleto del inventario, y que los espacios en blanco debajo de estos números son para anotar las selecciones de la hoja de contestaciones. Después se les demostró como poner la cartulina de las aseveraciones próxima a la primera columna, y se les indicó que se fijasen en la primera ilustración seleccionada y la consideraran mientras leían las aseveraciones, indicándoseles que cada vez que leyesen una que les pareciera que los indujo a hacer su selección debían hacer una marca en la hoja de cotejo. Aclarando que si la aseveración no se aplicaba a la ilustración selec-

cionada la dejasen en blanco. Continuaron con este procedimiento hasta que terminaron de haber cotejado razones para todas las 44 selecciones, una selección y una columna al mismo tiempo. Al terminar con esto se dió por terminada la prueba.

En general todos se mostraron suficientemente cooperadores para la ejecución. El tiempo que les llevó para completar la ejecución osciló entre una hora y quince minutos a dos horas con treinta minutos, observándose un fenómeno curioso consistente en que el mayor tiempo lo utilizaron los del turno vespertino.

EVALUACION E INTERPRETACION

Inventario:

Para este se colocan encima de la hoja de respuestas una por una las planillas que sirven para obtener las valoraciones, una para cada una de las áreas de interés evaluadas:

- 1.- Persuasiva.....PE
- 2.- Oficinesca.....CF
- 3.- Mecánica.....MC
- 4.- Musical.....MU

- 5.- Científica.....CF
- 6.- Trabajo al
Aire Libre.....AL
- 7.- Literaria.....LI
- 8.- Computacional.....CP
- 9.- Artística.....AR
- 10.- Servicio Social.....SSO
- 11.- Dramática.....DR

Después de obtenerse las valoraciones de las 11 áreas se pasó a la tabla de conversión: "T-score conversion table" (Guilford, 1956), ocupando para esto la tabla estandarizada en Puerto Rico del nivel Universitario, ya que es la que más se asemeja a nuestra cultura e idiosincracia como pueblo.

La conversión en "T-Score" se usa para conseguir que las valoraciones de todas las áreas sean comparables, con un promedio de 50 y una desviación estandar de 10. Al interpretar los "T-Scores" se debe mantener en la mente el hecho de que aproximadamente dos terceras partes de estas valoraciones en un grupo dado caerán entre 40 y 60, y aproximadamente nueve décimas entre 30 y 70. Las valoraciones que caen dentro de estos límites pueden inspeccionarse pa-

ra posibles tendencias, mientras que aquellas que caen fuera de los límites de 30 a 70 deben ser consideradas en la interpretación del patrón de interés. En general, un "T-Score" sobre 70 indica que el examinando tiene interés relativamente alto en el área, mientras que un "T-Score" bajo 30 indica que no le gustan particularmente las actividades en esa área en comparación con otras áreas.

Lista de Cotejo Cualitativa:

En esta se cuentan horizontalmente las marcas para cada aseveración en la hoja de cotejo. Anotándose el total para cada aseveración en la columna apropiada. Se suman los totales de las líneas para obtener un total para cada área. Se computa entonces el porcentaje del total de marcas posibles hechas en cada área. Los totales de las áreas y los porcentajes de posibles marcas se transfieren al perfil de las fuerzas motivadoras en la parte de atrás de la hoja de cotejo. Se utilizan entonces los porcentajes para trazar el perfil.

Sugieren los autores y basándose en su experiencia las siguientes interpretaciones tentativas de los porcentajes de cotejo en las distintas áreas de motivación:

1.- No Podría Decir: Valoración de 60% o más indica que el sujeto no estaba interesado en tomar la prueba o no tenía bastante información ocupacional para hacer selecciones válidas de las ocupaciones. Por experiencia se ha demostrado que los examinandos que están en la defensiva pueden obtener valoraciones altas en esta área.

2.- Familia: Valoración de 60% o más indica que la familia del sujeto influyó mucho en su selección ocupacional.

3.- Prestigio: Valoración de 60% o más indica que el sujeto ha sido influenciado grandemente por la admiración social en la selección ocupacional.

4.- Económica: Valoración de 60% o más indica que el sujeto ha sido influenciado por razones financieras en su selección ocupacional.

5.- Intrínseca y Personalidad: Valoración de 60% o más, indica que el sujeto ha sido influenciado por las características de la ocupación. En cierto sentido esta es la fuerza - de motivación más válida, ya que el examinando intenta ver la ocupación en forma realista. También ha sido influenciado por su propia personalidad y conducta.

6.- Ambiente: Estos son los factores en - el ambiente del sujeto, excluyendo la familia, que lo inducen a seleccionar una una ocupación. En los más jóvenes es la escuela, un factor - ambiental de gran importancia; por lo tanto se incluye un gran número de preguntas escolares. Una valoración de 60% o más en esta área indica que el sujeto fué influenciado por factores ambientales en sus selecciones. Se sugiere que cuando el sujeto obtenga una valoración de 75% se haga un análisis de los - - ítems contestados en esta categoría.

7.- Experiencias Pasadas: Valoración de - 60% o más indica que el sujeto ha sido influenciado por experiencias relacionadas con la - ocupación de su selección. En esta área se -

consideran solamente las experiencias pasadas directamente relacionadas con las actividades indicadas en el inventario. Otras experiencias se consideran en otras áreas de motivación, - como por ejemplo : Personalida.

El análisis del patrón de las valoraciones en las áreas de motivación es especialmente - útil cuando se combina con el análisis del patrón de las valoraciones en las áreas de interés.

CONFIABILIDAD.

En igualdad de circunstancias, el IIIG demuestra tener una ventaja considerable sobre un inventario puramente verbal con respecto a confiabilidad. Se asegura mayor consistencia en la respuesta cuando el examinando responde a estímulos que tienen mayor semejanza con las experiencias de la vida real. La confiabilidad del IIIG aumentó considerablemente con la prueba previa que se hizo de las ilustraciones - para eliminar las que no podían ser identificadas rápida y adecuadamente por los examinandos.

VALIDEZ.

Si el uso de ilustraciones aumenta la confiabilidad del IIIG ofreciendo estímulos que son menos ambiguos que aquellos en los inventarios verbales, tal uso debe contribuir a la validez del IIIG. Las ilustraciones de actividades y objetos son más semejantes que las aseveraciones verbales a las actividades y objetos de la vida real para la mayoría o tal vez para todos los examinandos. Las ilustraciones por lo tanto deben evocar respuestas muy parecidas a las respuestas que se darían en situaciones de la vida real. La revisión de las ilustraciones a base de una prueba previa, para aumentar la exactitud con que los examinados reconocen las actividades y objetos ilustrados en el folleto del inventario, necesariamente aumenta la validez aparente del inventario.

PROCEDIMIENTO ESTADISTICO SEGUIDO.

Tal y como marca la norma establecida por la prueba se analizan por separado los intere-

ses y las motivaciones. El procedimiento se realizó de la siguiente manera:

INTERESES

a) Se evaluó según las normas establecidas por la prueba en su forma global.

b) Se obtuvieron perfiles de intereses - con las conversiones dadas por las tablas, - también en forma global.

c) Se entresacaron de todas las áreas de intereses investigadas por la prueba, las áreas que se consideraron valiosas para la carrera de Psicología, cuantificándolas por porcentajes y así delimitar intereses específicos.

Las áreas seleccionadas fueron las siguientes cuatro:

- 1.- Científica.
- 2.- Literaria.
- 3.- Servicio Social.
- 4.- Dramática.

Estas áreas específicas fueron seleccionadas en base al ideal anteriormente establecido, correlacionándose las cualidades señaladas directamente con estas áreas seleccionadas.

De esta manera del folleto se seleccionaron los ítems directamente relacionados con estas áreas, el total de estos sumó 37 el cual corresponde al 100%.

d) Con las planillas correspondientes a cada área específicamente seleccionada se computaron los ítems elegidos, y se les computó en porcentajes. En esta misma forma abreviada se computó separadamente el grupo matutino y el vespertino.

De acuerdo con las planillas correspondientes a las áreas seleccionadas en la forma abreviada se señalan a continuación los ítems que deben ser seleccionados en cada página del folleto ilustrado y que corresponden a la obtención de un puntaje de 100%:

Pp.	Item	Pp.	Item
1-----	1	24-----	2
2-----	1 o 2	25-----	2
5-----	2	26-----	1
6-----	1	27-----	1
7-----	2	28-----	3
8-----	2 o 3	30-----	1 o 2

Pp.	Item.	Pp.	Item.
9-----	2	31-----	3
10-----	1	32-----	1 o 2
11-----	2 o 3	34-----	1
12-----	1 o 2	35-----	1 o 3
13-----	2 o 3	36-----	3
14-----	2	38-----	1 o 3
15-----	2	39-----	1
17-----	1 o 3	40-----	3
18-----	1 o 3	41-----	1 o 2
19-----	3	42-----	2 o 3
20-----	1 o 3	43-----	1 o 2
22-----	1	44-----	1
23-----	2 o 3		

MOTIVACIONES:

a) La evaluación de esta parte se realizó por medio de porcentajes en base a los datos que la misma prueba dá como posibles.

b) Se sacaron los perfiles motivacionales con base a los datos obtenidos de los intereses.

c) Aquí también hicimos un conteo de la

forma abreviada para poder sacar específicamente las áreas de nuestro interés.

Para esto tuvimos que ajustarlo a nuestras posibilidades en la siguiente forma:

Los ítems escogidos para la investigación de los intereses se examinaron con relación al análisis cualitativo, sacando de cada uno de ellos un promedio y después un promedio total para así poder compararlos y cuantificarlos debidamente.

Estableciéndose los siguientes promedios para un porcentaje de 100 de acuerdo con las distintas áreas de motivación:

1.- No podría Decir.....NPD.....	37
2.- Familiar..... Fa.....	222
3.- Prestigio..... Pr.....	185
4.- Económica..... Ec.....	111
5.- Intrínseca y Personalidad..... In.....	308
6.- Ambiente..... Amb.....	186
7.- Experiencias Pasadas..... EP.....	148
T O T A L	Tot.....1197

C A P I T U L O III

Datos Obtenidos:

A continuación vamos a reportar los datos obtenidos y a hacer el análisis de los mismos. Recordemos que los datos se encuentran clasificados separadamente en:

- A) Intereses Generales (Tabla I).
- B) Motivaciones Generales (Tabla II).
- C) Intereses Específicos (Tabla III).
- D) Motivaciones Específicas (Tabla IV).

Así mismo cada sujeto ha sido designado con un número, el cual seguirá conservando durante los diferentes pasos del análisis.

T A B L A I.- Intereses Generales.

S	Pe	Of	Mc	Mu	Cf	AL	Li	Cp	Ar	SSo	Dr
1)	68	54	50	43	49	45	66	62	50	68	50
2)	40	64	68	48	43	81	51	45	58	48	68
3)	64	58	36	56	43	65	60	48	58	57	52
4)	73	54	58	43	50	49	51	57	50	68	50
5)	56	60	50	43	54	40	64	62	58	52	42
6)	68	54	42	65	47	69	66	36	25	68	62
7)	40	64	50	62	43	49	55	48	62	57	52
8)	64	51	50	38	45	75	66	51	62	72	50
9)	64	58	63	43	58	49	51	51	33	52	55
10)	46	54	50	48	60	49	38	48	64	52	62
Tot.	583	571	527	489	532	571	568	508	520	594	543
Media.	58.3	57.1	52.7	48.9	53.2	57.1	56.8	50.8	52.0	59.4	54.3

En la interpretación global de las - áreas de intereses encontramos los siguientes datos; expuestos de mayor a menor; las - tres áreas de mayor puntaje y las tres áreas de menor puntajesiguientes:

Mayores:

1.- Servicio Social:	con una media de:	59.4
2.- Persuasivo:	" " "	": 58.3
3.- Oficina:	" " "	": 57.1
3.- Aire Libre	" " "	": 57.1

Menores:

1.- Musical:	" " "	": 48.9
2.- Computacional:	" " "	": 50.8
3.- Artístico:	" " "	": 52.0

Interpretándoseles de la siguiente manera:

1.- Servicio Social: Les gusta ayudar a los otros, les satisface participar en actividades de bienestar social tales como ayudar a enfermos, destituidos o desafortunados.

2.- Persuasivo: Les gusta ejercer influencia en las personas y les agrada tratar con ellas, les agradan tales actividades como vender y negociar; les gustan las ocupaciones y pasatiempos que envuelven medios de persuadir

a la gente a tomar cierto curso de acción.

3.- Oficina: Les agrada el trabajo de oficina; les gusta llevar registros y anotaciones, cuentas, correspondencia y archivo.

b) Aire Libre: Prefieren las actividades al aire libre.

En cuanto a los menores se interpreta que lo que menos les agrada es lo siguiente:

1.- Musical: Les agrada poco asistir a conciertos, tocar instrumentos musicales, cantar, y las actividades relacionadas con música o músicos.

2.- Computacional: Les gusta muy poco hacer cálculos numéricos, así como trabajar con números, estimados y cuentas.

3.- Artístico: Les agrada poco el trabajo manual creativo, las ideas y las cosas bellas; así como reflejan estar poco interesados en el aspecto estético de la vida.

T A B L A II.- Motivaciones Generales.

S	NPD	Fa	Pr	Ec	In	Amb	EP	Tot. %
1)	34	11	34	33	16	14	20	19
2)	16	0	6	3	8	2	0	4
3)	14	0	12	4	21	10	1	11
4)	57	0	10	2	4	4	0	5
5)	16	0	26	14	16	12	0	12
6)	7	1	8	2	19	0	1	7
7)	18	0	4	11	9	9	0	6
8)	18	1	15	3	17	8	1	9
9)	25	0	9	8	12	6	2	8
10)	18	4	19	10	20	1	3	11
Tot. %	223	17	143	90	142	66	28	92
Media	22.3	1.7	14.3	9.0	14.2	6.6	2.8	9.2

Viendo las motivaciones en forma global y como lo estipula la prueba, encontramos los siguientes promedios:

Mayores:

- 1.- No Podría Decir (NPD):
porcentaje promedio:.....22.3
- 2.- Prestigio (Pr):
porcentaje promedio:.....14.3
- 3.- Intrínseco y Personalidad (In):
porcentaje promedio:.....14.2

Menores:

- 1.- Familiar (Fa):
porcentaje promedio:..... 1.7
- 2.- Experiencias Pasadas (EP):
porcentaje promedio:..... 2.8

La interpretación particular de cada --
área ya quedó señalada en la Lista de Cotejo
Cualitativa mencionada en el Capítulo II

T A B L A III.- Intereses Específicos.
Forma Abreviada:

Turno Matutino.		Turno Vespertino.	
S	%	S	%
1)	62	5)	59
2)	56	6)	72
3)	51	7)	48
4)	56	8)	62
9)	62	10)	62
Medias	28.9		30.3
Tot. % 59			

Estos porcentajes corresponden a la suma de los puntajes específicos de las cuatro áreas de la forma abreviada (Científica, Literaria, Servicio Social y Dramática).

Los resultados indican que sus intereses se encuentran en un porcentaje mínimo por arriba de la mitad, ya que sólo sobrepasan al punto medio en un 9.2%

T A B L A IV.- Motivaciones Específicas.

Forma Abreviada:

S	NPD	Fa	Pr	Ec	In	Amb	EP	Tot. %
1)	24	6	20	18	12	12	14	10
2)	10	0	5	1	5	1	0	2
3)	5	0	5	1	16	6	0	6
4)	32	0	7	0	1	1	0	2
5)	10	0	18	7	11	13	0	8
6)	0	1	7	1	17	0	1	6
7)	10	0	1	2	6	6	0	3
8)	5	0	10	2	14	10	1	7
9)	5	0	7	6	10	5	1	5
10)	10	2	10	5	12	7	2	7
Tot. %	111	9	90	43	104	61	19	56
Media	11.1	0.9	9.0	4.3	10.4	6.1	1.9	5.6

De donde, en la forma abreviada de las motivaciones, o sea ajustándose a las áreas específicas que nos interesaba investigar, encontramos los siguientes promedios mayores:

1.- No Podría Decir (NPD): Se observa que persiste la misma actitud, aún dentro de estas áreas específicas que para nosotros son verdaderamente importantes, con un puntaje porcentual de 11.1%

2.- Intrínseco y Personalidad (In); Esta área después de haber ocupado el tercer lugar en la forma global, actualmente viene a ocupar el segundo. Porcentaje porcentual de 10.4%.

3.- Prestigio (Pr): Esta área ocupa ahora el tercer lugar con un puntaje porcentual de 9.0

Como observamos las tres áreas motivacionales que obtuvimos en la forma global, persistieron en ocupar los primeros lugares en la forma abreviada, notándose sólo el intercambio de colocación entre sí las áreas de Prestigio e Intrínseco y Personalidad.

Los menores porcentajes que se presentaron en esta forma abreviada fueron los siguientes:

1.- Familiar (Fa): Con un puntaje porcentual de 0.9, al igual que en lo anterior, esta área ocupa el mismo lugar que en la forma global.

2.- Experiencias Pasadas (EP): con un puntaje porcentual de 1.9 ocupa igual posición que en la forma global.

Así mismo comparando el interés general con los intereses específicos vemos que el puntaje porcentual de el segundo de 59% y que es representativo de las áreas científica, literaria, servicio social y dramática; solo se corresponde con el primero en el área de servicio social, ya que en esta tabulación los siguientes promedios altos los ocuparon las áreas de persuasivo (58.3%) y al aire libre (57.1%).

Comparando Intereses Generales con Motivaciones Generales podemos observar que las tres áreas de mayor porcentaje de el primero ya -- enunciadas anteriormente se corresponden con las tres áreas de mayor porcentaje del segundo, que son No Podría decir, Prestigio e Intrínseco y - personalidad.

De igual manera se correlacionan Intereses Específicos con Motivaciones Específicas.

Datos Particulares Sobresalientes Obtenidos de Cada Sujeto:

Sujeto 1):

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Persuasivo (68)
 - 2.- Servicio Social (68)
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- No Podría Decir (34).
 - 2.- Prestigio (34).
- c) Intereses Específicos:

64%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- No Podría Decir (24).
 - 2.- Prestigio (20)

Sujeto 2):

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Aire Libre (81)
 - 2.- Mecánico (68)
 - 3.- Dramático (68)
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- No Podría Decir (16)
 - 2.- Intrínseco y Personalidad (8)
- c) Intereses Específicos:

56%

d) Motivaciones Específicas:

- 1.- No Podría Decir (10)
- 2.- Prestigio (5)
- 3.- Intrínseco y Personalidad (5).

Sujeto 3):

a) Intereses Generales Principales:

- 1.- Aire Libre (65)
- 2.- Persuasivo (64)

b) Motivaciones Generales Principales:

- 1.- Intrínseco y Personalidad (21)
- 2.- No Podría Decir (14)

c) Intereses Específicos:

51%

d) Motivaciones Específicas:

- 1.- Intrínseco y Personalidad (16)
- 2.- Ambiente (6)

Sujeto 4):

a) Intereses Generales Principales:

- 1.- Persuasivo (73)
- 2.- Mecánico (68)
- 3.- Servicio Social (68)

- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- No Podría Decir (57)
 - 2.- Prestigio (10)
- c) Intereses Específicos:
56%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- No Podría Decir (32)
 - 2.- Prestigio (7)

Sujeto 5):

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Literario (64)
 - 2.- Computacional (62)
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- Prestigio (26)
 - 2.- Intrínseco y Personalidad (16)
 - 3.- No Podría Decir (16)
- c) Intereses Específicos:
59%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- Prestigio (18)
 - 2.- Ambiental (13)

Sujeto 6):

a) Intereses Generales Principales:

- 1.- Aire Libre (69)
- 2.- Persuasivo (68)
- 3.- Servicio Social (68)

b) Motivaciones Generales Principales:

- 1.- Intrínseca y Personalidad (19)
- 2.- Prestigio (8)

c) Intereses Específicos:

72%

d) Motivaciones Específicas:

- 1.- Intrínseca y Personalidad (17)
- 2.- Prestigio (7)

Sujeto 7):

a) Intereses Generales Principales:

- 1.- Oficina (64)
- 2.- Musical (62)
- 3.- Artístico (62)

b) Motivaciones Generales Principales:

- 1.- No Podría Decir (18)
- 2.- Económica (11)

c) Intereses Específicos:

48%

d) Motivaciones Específicas:

- 1.- No podría Decir (10)
- 2.- Intrínseca y Personalidad (6)
- 3.- Ambiente (6)

Sujeto 8)

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Aire Libre (75)
 - 2.- Servicio Social (72)
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- No Podría Decir (18)
 - 2.- Intrínseca y Personalidad (17)
- c) Intereses Específicos:

62%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- Intrínseca y Personalidad (14)
 - 2.- Prestigio (10)
 - 3.- Ambiente (10)

Sujeto 9):

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Persuasivo (64)
 - 2.- Mecánico (63).
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- No Podría decir (25)

- 2.- Intrínseco y Personalidad (12)
- c) Intereses Específicos:
 - 62%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- Intrínseca y Personalidad (10)
 - 2.- Prestigio (7)

Sujeto 10):

- a) Intereses Generales Principales:
 - 1.- Artístico (64)
 - 2.- Dramática (62)
- b) Motivaciones Generales Principales:
 - 1.- Intrínseca y Personalidad (20)
 - 2.- Prestigio (19)
- c) Intereses Específicos:
 - 62%
- d) Motivaciones Específicas:
 - 1.- Intrínseca y Personalidad (12)
 - 2.- Prestigio (10)
 - 3.- No Podría Decir (10)

C O N C L U S I O N E S

Al llegar al término de la presente tesis, me propongo exponer a ustedes las siguientes conclusiones que sobre el tema enunciado arrojó la investigación que para tal motivo llevamos a efecto.

Calculamos como límite aceptable en la forma abreviada un 55%, y la media del grupo estudiado fué de 59.2% o sea, que rebasa éste límite en solo 4.2% por lo que como grupo, lo consideramos en el área de intereses un tanto medio-cre.

Respecto al área motivacional, existe un cierto grado de desorientación: la de mayor frecuencia es -No Podría Decir - sin embargo, queda justificada si tomamos en cuenta que se trata de adolescentes; la que ocupa el segundo lugar es la de personalidad o intrínseca, que nos manifiesta que los motivos no son del todo inciertos, pues siendo la motivación más válida dentro del cotejo cualitativo, nos muestra un acercamiento a la realidad de la profesión y que la personalidad de los sujetos, se adapta en más

o en menos a ésta.

Después de ver cada caso en particular nos damos cuenta de que la población se nos presenta con una homogeneidad más o menos buena, ya que un 80% de la población total respondió a las necesidades que habíamos planteado para una buena orientación psicológica; no se puede decir que representen el ideal establecido, nuestro interés era ver una aproximación cercana al -- 100% en la forma abreviada, pero claro está, no lo podemos encontrar, pues como enunciamos en el capítulo I no es posible estandarizar a los sujetos teniendo un factor importante que nos lo impide justificadamente, y éste es, las diferencias individuales. Sin embargo creemos que esta cifra es de muy buen pronóstico y que nuestra hipótesis queda casi invalidada, y digo casi, porque los resultados obtenidos fueron relativamente bajos.

Tenemos el 20% restante que es de mal pronóstico, pero creo que en toda carrera existe, y aventurando un poco diríamos que este es el grupo de los fracasados, no obstante, podríamos dividirlo en dos partes: una que se queda

dentro de la profesión pero que nunca sobresaldrá, desde luego, por los medicos legales y éticos y la otra, que si bien fracasa, es sólo dentro de esta carrera, pues sus intereses son tan diametralmente opuestos que desertará para ingresar a otra actividad en donde su adaptación será mayor.

Ahora bien, entendemos que nuestro trabajo está limitado, ya que sólo tomamos a la población masculina, siendo la gran mayoría femenina; pero creemos que estos datos si funcionan para la primera. Comprendemos que sería de más valor investigar a ambas, o en último caso a la femenina por ser la mayoritaria, pero por razones del Test que escogimos, que sólo está elaborado para el sexo masculino, nos fué completamente imposible.

Un dato curioso y que por lo tanto se nos muestra interesante no queremos dejarlo pasar desapercibido; es el hecho de que tanto en el aspecto de intereses como el motivacional, los alumnos del turno vespertino se presentan por encima de los del matutino, lo que ya nos está marcando diferencias aún dentro de ellos mismos,

pues mientras unos obtuvieron un 30.6% los otros solamente un 28.9%. Esto lo podríamos interpretar como que los del curso vespertino están más encausados que los del matutino, aunque en el primero encontramos los extremos: un 72% que fué el más alto de ambos grupos en la escala de intereses y un 48% que fué el más bajo.

De ningún modo pensamos que lo que aquí queda estipulado sea la última palabra y dejen que sean ellos, las generaciones venideras, o nuestros maestros, quienes emitan la referida última palabra.

Con estas conclusiones doy por terminado este trabajo, no sin antes manifestar mi sincero agradecimiento a todos mis maestros que con toda bondad tuvieron la gentileza de impartirme sus conocimientos y que gracias a ellos logro dar fin a la primera etapa de mi formación académica.

Sonia Frida Medina Paz.

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

- 1.- Allport W.G. "Psicología de la Personalidad"
Ed. Paidós. Buenos Aires 1961 pp.209-12,
pp. 218-230.
- 2.- Brown J.A.C. "Psicología Social en la In-
dustria" Ed. Fondo de Cultura Económica.
México,1960.
- 3.- Derbez J. "Las Profesiones Universitarias"
Dirección General de Publicaciones.
México, 1964.
- 4.- Geist H. "Inventario de Intereses Ilustra-
do GEIST: Forma General : Sexo Masculino".
Berkeley Cal. Psychological Test Specialist.
1959.
- 5.- Gemelli R.R. "Orientatio et Selection des
estudeants Universitaires".
Bulletin D'Orientacion Scclaire et Professio
nnelle. Marzo 1959. Pp. 1-15.
- 6.- Hernández L.A. "Observaciones de la Estructu-
ración y Orientación de la Carrera de -
Psicólogo" 1958
- 7.- Hilgard R.E. "Teorías del Aprendizaje".
Ed. Fcndo de Cultura Económica. México,1961.

- 8.- Mira y López E. "Manual de Orientación Profesional". Ed. Kapelusz Buenos Aires, 1959.
- 9.- Peinado Altable J. "Paidología".
Ed. Porrúa S.A. México, 1961. pp. 119-25.
- 10.- Strong E. & Dellogg. "Vocational Interests of Men and Women".
- 11.- Vadillo Gutierrez R.E. "Orientación Profesional". México, 1957.
- 12.- Warren C. Howard. "Diccionario de Psicología" Ed. Fondo de Cultura Económica. México-Buenos Aires, 1960.
- 13.- Wolff Werner. "Introducción a la Psicología".
Ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires-México, 1960.

I N D I C E
= = = = =

Introducción.....	Pag.	5
Capítulo I.....	"	12
Capítulo II.....	"	35
Capítulo III.....	"	52
Conclusiones.....	"	68
Bibliografía.....	"	72

I N D I C E D E T A B L A S .
= = = = = = = = = = = = = = = =

Tabla I.....Pag. 53

Tabla II..... " 56

Tabla III..... " 58

Tabla IV..... " 59