

5/9
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DECISION PARA ELEGIR UNA CARRERA TECNICA

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADA EN PSICOLOGIA PRESENTA : DIAZ RIOS ALMA DELIA

DIRECTORA DE TESIS: LIC. CONCEPCION CONDE ALVAREZ
ASESOR METODOLOGICO: LIC. RICARDO DIAZ GUTIERREZ
DIRECTOR DE LA FACULTAD: DR. JUAN JOSE SANCHEZ SOSA



MEXICO, D. F.

1994

TESIS CCN
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

A mi familia:

especialmente, mis padres, que con su apoyo y cariño han contribuido a la realización de una de mis más grandes metas.

a Alma Celeste, mi hija, que estuvo presente durante gran parte de este trabajo.

mis hermanas: Luz, Male y Elsa, por todo el apoyo y comprensión de siempre.

y a todos mis familiares que en mi todos ocupan un lugar especial, por su apoyo.

AGRADECIMIENTOS

A los Orientadores:

Psicólogos de la Dirección General de Orientación Vocacional/UNAM por su colaboración como jueces para realizar el instrumento, así como a los Orientadores de la facultad de Psicología y escuelas secundarias del Distrito Federal.

A los Directores:

de las escuelas: Academia Comercial Sn. Francisco, Academia Oaxaqueña de Comercio, y al Instituto Libre de Comercio y Administración de la Cd. de Oaxaca donde se aplicó el cuestionario, por su cooperación.

A los alumnos:

que contestarán los cuestionarios, cuya participación fué de suma importancia para la realización de este trabajo.

AGRADECIMIENTOS

A mis sinuadales:

cuya valiosa ayuda y comentarios fueron útiles para enriquecer el presente trabajo, mi especial gratitud por todo su interés.

Mta. Olga Loredo Hernandez
por sus valiosos comentarios y sugerencias.

Lic. Enedina Villegas Hernandez
por su valiosa colaboración y sugerencias.

Lic. Estela Cordero Becerra
por sus comentarios y valiosas sugerencias.

Lic. Concepción Conde Alvarez
por su asesoría y amistad.

Lic. Ricardo Díaz Gutierrez
por su acertada participación en cuanto a la metodología.

INDICE

	pag.
Agradecimientos	
Introducción	1
CAPITULO I	
LA EDUCACION COMO AGENTE PRINCIPAL EN LA DECISION Y ORIENTACION PARA ELEGIR CARRERAS.	
I.1 Antecedentes	3
I.2 La decisión en la elección de carreras técnicas	6
I.3 La orientación como educación en los programas escolares.	12
CAPITULO II	
TEORIAS SOBRE LA ELECCION DE CARRERAS TECNICAS	
II.1 Teoría de Roe sobre la influencia de la personalidad en la elección de carreras técnicas.	20
II.2 Teoría Tipológica de las carreras de Holland y la conducta vocacional.	21
II.3 Teoría de Ginzberg, Ginsburg Axerald y Herma.	24
II.4 Teoría Psicoanalítica acerca de la elección de carreras.	27
II.5 Teoría Vocacional y desarrollo del concepto de sí mismo, de Donall E. Super	32
II.6 La decisión Vocacional en la personalidad y las carreras de tipo técnico.	35
II.7 Sistema Social: enfoque situacional y decisión vocacional.	41
CAPITULO III	
LA SOCIEDAD COMO FACTOR DETERMINANTE EN LA ELECCION DE CARRERAS.	
III.1 Niveles sociales que afectan la decisión	

vocacional	50
III.2 Principales aspectos que intervienen en la elección de carreras.	55

CAPITULO IV

METODO

IV.1 Planteamiento del problema	64
IV.2 Justificación	64
IV.3 Hipótesis	66
IV.3.1 Hipótesis conceptual	66
IV.3.2 Hipótesis nula (H_0)	67
IV.3.3 Hipótesis alterna (H_a)	67
IV.4 Variables	68
IV.5 Definición de variables	68
IV.5.1 Definición conceptual	68
IV.5.2 Definición operacional	70
IV.6 Población	72
IV.7 Muestreo	74
IV.8 Instrumento	74
IV.9 Diseño	78
IV.10 Tipo de estudio.	78
IV.11 Procedimiento	79

CAPITULO V

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

V.1 Resultados y análisis de los resultados.	80
V.2 Conclusiones	86
V.3 Limitaciones y sugerencias	87
Anexos	89
Referencias bibliográficas.	94

Introducción

La sociedad interviene significativamente sobre el esquema de valores transmitiendo una determinada ideología que el sujeto capta a su singular manera. Y con ello al joven que esta en edad de elegir trabajo o profesión necesita de ayuda, situación que suele recaer en los servicios de Orientación, ya que la vocación traduce el querer ser del sujeto.

De acuerdo con Erikson la elección de ocupación tiene un gran impacto en el sentido de identidad de los adolescentes. Nuestro trabajo determina la forma en que pasamos gran parte de nuestro tiempo, cuanto dinero ganaremos, y este ingreso a su vez, determinará donde y como viviremos. Lo que determina en gran medida a las personas.

Por lo que en esta tesis se investigaron los: FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DECISION PARA ELEGIR UNA CARRERA TECNICA.

El primer capítulo nos habla acerca de la educación como agente principal en la decisión y orientación para elegir carreras; dándose un panorama general de cómo se daba anteriormente la elección de oficios; la cuál solía pasar de una generación a otra heredándose a los

hijos. Hoy en día la orientación juega un papel importante iniciándose desde la entrada a la escuela con la Orientación Escolar llegando a la Orientación Vocacional la cual reduce la influencia de los determinantes del azar cuando el alumno ha de elegir una carrera.

En el capítulo II se exponen las teorías y enfoques que existen acerca de la toma de decisión y elección de carreras; en la que la teoría social se encuentra ligada a las personas y a sus valores, lo que determinó indagar más, acerca de esta teoría a investigaciones que se han hecho sobre los determinantes y factores sociales que intervienen cuando los alumnos eligen su carrera (expuestos en el capítulo III).

En el cuarto capítulo se encuentra explícita la metodología, la cuál menciona cuales fueron los procesos en los que se realizó la investigación.

En el quinto y último capítulo se dan los resultados y las conclusiones respectivamente.

CAPITULO I
LA EDUCACION COMO AGENTE PRINCIPAL EN LA DECISION Y
ORIENTACION PARA ELEGIR CARRERAS

I.1 ANTECEDENTES

Antes de la Revolución Industrial, y en función de una tradición profesional, el hijo seguía a su padre en el campo o en el comercio, había poca mutabilidad de una generación a otra e incluso el adolescente impreparado podría aprender lo suficiente de las capacidades básicas para realizar un trabajo productivo. A partir de entonces, la demanda de capacidades definidas se ha ido acelerando rápidamente. La mecanización, el automatismo y los cambios en las condiciones de trabajo y de vida han conducido a la eliminación de muchos trabajos semicalificados o no especializados. Las computadoras y otras máquinas se aplican a trabajos de oficina, de construcción, agrícolas etc. Los agricultores por ejemplo, han de entender ahora las fases mecánicas y técnicas de las labores del campo y de la granja (Vidales, 1983).

Por otra parte, la toma de decisión sobre la ocupación o carrera, se da normalmente en el período comprendido entre la segunda enseñanza y el bachillerato, es decir; en la adolescencia, que es por excelencia la etapa más

conflictiva en la vida del hombre. El adolescente es inseguro, cambiante en sus decisiones, comportamiento e ideas. Requiere de información y consejo experimentado, ya que a veces las preferencias vocacionales se correlacionan moderadamente con escalas de personalidad y de originalidad con la autoevaluación de varios riesgos de personalidad con las ensoñaciones sobre futuros logros con las respuestas a ciertos medios proyectivos, con los valores y las metas, con las actitudes de los padres y con muchos otros factores personales y situaciones. En cuanto a la influencia de éstos últimos, los padres casi siempre han discutido sobre el oficio o carrera que mejor se adapta con el temperamento de su vástago, puede que el hijo esté o no de acuerdo, puede que tenga una vocación concreta o que divague entre diversas ilusiones. Se hace difícil coordinar todas las opiniones que en estas circunstancias se han conjugado ya que una minoría decide elegir la carrera del padre o de algún familiar, solo unas pocas tienen una vocación real nacida de un conocimiento exacto y decidido puesto que la mayoría ha escogido una carrera porque son fáciles los estudios, el ingreso o la falta de continuidad en los mismos debido a factores externos y provocando con ello un

freno en el desarrollo a nivel profesional del individuo (Cortada,1987).

Las exigencias del desarrollo económico, la formación cada vez más amplia así como la necesidad de una base sólida para la especialización hicieron necesaria la formulación de una nueva ley de enseñanza y que en cierto modo se combinó con la enseñanza primaria según la cuál se estableció la obligatoriedad de la enseñanza hasta los catorce años."Esta ley promulgada el 8 de abril de 1967 (B.O.E. de 11 de abril) considera, como necesidad muy apremiante la unificación del primer ciclo de enseñanza media como instrumento de democratización de la cultura y de promoción social sin prejuicio, al término de aquel los,alumnos pueden elegir entre las distintas opciones del bachillerato general y las diversas modalidades del bachillerato técnico".

La movilidad con respecto a la carrera ha comenzado muy pronto y es un proceso interinstitucional.

Tanto la familia como el grupo de pares han colaborado en el establecimiento de la base motivacional sobre la cual "la escuela" comienza a definir y a preparar al estudiante para aprestarse a los roles ocupacionales.

Iniciandose en la escuela primaria, cuando se pide a los alumnos que tengan un cuaderno dedicado a una determinada materia, o cuando los maestros los aconsejan que elijan alguna carrera que les interese, sea técnica o universitaria (Bordas,1972).

I.2 LA DECISION EN LA ELECCION DE CARRERAS TECNICAS

La elección de la carrera está influida e influye en la decisión educativa y en las oportunidades. Tanto el hogar, la comunidad como la escuela etc., estimulan al adolescente. Los padres ejercen presión sobre sus hijos para que tomen ciertas decisiones y de acuerdo con eso facilitan o niegan ciertas contingencias; por ejemplo "el permiso de usar el carro de la casa puede estar condicionado en una familia a las calificaciones académicas del joven"; en otra familia puede no existir ninguna restricción.

Mientras que en una comunidad es muy normal que los jóvenes de 18 años vayan a la Universidad, en otra puede parecer algo frívolo. Y en su lugar, los padres presionan para que sus hijos, después del diploma de secundaria trabajen, siendo de esta manera; el probable origen de la necesidad de desear carreras

técnicas. Esto es, si el joven se inicia en el campo laboral armado con su diploma de primaria, tan solo encontrará cabida en los niveles técnicos, por lo que se han venido, en las últimas décadas, desarrollando centros educativos para la formación de técnicos capacitados.

Los procesos cognitivos que colaboran para realizar una buena elección vocacional se refieren a la cantidad y calidad de información que tiene el joven sobre factores internos relacionados consigo mismo y sobre los factores externos, es decir; sobre la realidad social en que vive y acerca de algunos cuyos objetos (las profesiones) deberá realizar la elección. Es evidente que quién, de manera fundamental, se apega a valores estéticos o religiosos ha de elegir carreras o especialidades muy distintas que quién lo hace a valores teóricos o económicos.

En el proceso de tomas de decisiones, un estímulo significativo para el individuo será considerado a partir de sus experiencias y recuerdos personales.

Para que el proceso de decisión pueda darse, es necesario que el individuo disponga de un registro ordenado de experiencias vividas y a la vez pueda receptor

claramente el estímulo iniciador del proceso. Un estímulo significativo para el individuo produce un desequilibrio que inicia el proceso, esta información se conecta con datos , de los ya registrados por él (experiencias personales) y surgen alternativas de elección. Eventualmente y si no existe tensión excesiva referida así mismo o al ambiente se produce el proceso la decisión que devuelve el equilibrio. Esta decisión implica: a) Renunciar a los beneficios de las opciones rechazadas y aceptar el riesgo propio de la elegida, y, b) Efectuar una evaluación anticipatoria de sus efectos sobre la escala de valores, personal, y la vigencia en en el grupo de pertenencia. Flogiatto y Passera (1984)

El momento de la elección es un momento de ensayo anticipado de la conducta futura. El que elige por lo tanto no esta eligiendo sólo una carrera. Esta eligiendo con qué trabajar, está definiendo para que hacerlo, está pensando en un sentido para su vida, está eligiendo un cómo delimitando un cuándo y dónde, es decir; está eligiendo insertarse en un área específica de la realidad ocupacional. Bohoslavsky (1981)

Al elegir está fijando quién deja de ser, está eligiendo deja de ser adolescente, deja de ser otro profesional, está optando dejar otros objetos. En la

claramente el estímulo iniciador del proceso. Un estímulo significativo para el individuo produce un desequilibrio que inicia el proceso, esta información se conecta con datos , de los ya registrados por él (experiencias personales) y surgen alternativas de elección. Eventualmente y si no existe tensión excesiva referida así mismo o al ambiente se produce el proceso la decisión que devuelve el equilibrio. Esta decisión implica: a) Renunciar a los beneficios de las opciones rechazadas y aceptar el riesgo propio de la elegida, y, b) Efectuar una evaluación anticipatoria de sus efectos sobre la escala de valores, personal, y la vigencia en en el grupo de pertenencia. Flogiatto y Passera (1984)

El momento de la elección es un momento de ensayo anticipado de la conducta futura. El que elige por lo tanto no esta eligiendo sólo una carrera. Esta eligiendo con qué trabajar, está definiendo para que hacerlo, está pensando en un sentido para su vida, está eligiendo un cómo delimitando un cuándo y dónde, es decir; está eligiendo insertarse en un área específica de la realidad ocupacional. Bohoslavsky (1981)

Al elegir está fijando quién deja de ser, está eligiendo deja de ser adolescente, deja de ser otro profesional, está optando dejar otros objetos. En la

medida en que se elige; y este es otro motivo para decidir que la elección ocupacional, como cualquier otra conducta, supone conflictos y manera de encararlos y resolverlos. El adolescente debe elaborar duelos por los objetos que deja, que pierde, por ejemplo; (el colegio secundario, sus compañeros, profesores) y duelos por el self; (otros proyectos, otras carreras, su omnipotencia, etcétera).

El adolescente que elige se siente siempre frente a un conflicto de dependencia-independencia. Se plantean dos tipos de elección madura que es una elección que depende de la identificación consigo mismo; una elección ajustada, que es una elección en la que el autocontrol permite al adolescente hacer coincidir sus gustos y capacidades con las oportunidades exteriores, hacer un balance o síntesis que puede ser defensivo, en él no sólo interviene su capacidad de control sino la síntesis entre responsabilidad individual consigo mismo, y responsabilidad social. La diferencia fundamental entre una elección ajustada y una mala elección es que aquella es una elección a-conflictiva. Los conflictos no son elaborados y resueltos sino controlados o negados.

En el proceso de toma de decisiones, un esti-

mulo significativo para el individuo será considerado a partir de sus experiencias y recuerdos personales. Si ambos datos se vinculan o relacionan surgirán posibles alternativas de acción. Cuando el estímulo novedoso le sigue una reacción que alterará la situación actual y que modifica el equilibrio pre-establecido, se produce una respuesta que llamamos decisión (Osipow, 1979).

La educación es el elemento principal en la elección y el agente primario en la movilidad ocupacional. Las decisiones educacionales aún cuando a veces se hacen en forma casual, llevan a las personas a ciertos cursos de acciones, mediante la eliminación de otras posibilidades. Con frecuencia, las decisiones educativas se hacen en la escuela y tienen implicaciones vocacionales, como la elección se hace para, pero no, en el trabajo, los estudiantes encuentran que es muy difícil elegir. Una vez hecha la elección ésta se halla muy lejos de ser la final (Caplow, 1954). Al maestro le incumben directa e intimamente las tareas de orientación para la decisión de carreras puesto que ha desempeñado un papel clave en el programa total, aunque haya definidas responsabilidades relegadas a los especialistas.

Flogiatto y Passera (1983), propusieron un modelo

experimental en los pasos o momentos del desarrollo de actividades que realiza el joven ante una situación de elección.

En un primer momento hace una valoración de sus posibilidades con una revisión de su registro de experiencias pasadas, luego busca información, trata de ampliar lo más posible el espectro de opciones. Pasa después a hacer una valoración de las opciones que en este trabajo experimental pareciera de ser doble, por un lado evalúa las opciones de acuerdo a su escala de valores, y por otro las evalúa de acuerdo a sus necesidades y expectativas. Luego confronta sus posibilidades con las que el medio le ofrece para pasar a un último momento en el cuál se imagina desarrollando un rol futuro de acuerdo a sus elecciones.

Esta actividad imaginaria le ofrece la posibilidad de encontrarse jugando roles futuros sin estar aún comprometidos con ellos en la realidad y le ayudará a definir una imagen profesional ideal, lo cuál le permitirá definir su proyecto vocacional.

I.3 LA EDUCACION COMO ORIENTACION EN LOS PROGRAMAS ESCOLARES

No obstante, todos coinciden en aceptar que es en la escuela donde se inicia la ayuda para que los alumnos tomen decisiones académicas apropiadas de tal manera que éstas converjan al posterior ejercicio efectivo de una ocupación escogida ya que la elección de una profesión no puede ser totalmente aprendida más que "en el contexto de un proceso del desarrollo en que pueden tener lugar el aprendizaje de vocabularios conceptuales, el ejercicio de diversas experiencias y la puesta en práctica de un conjunto de actitudes específicas de la toma de decisiones" (Ginzberg, Supery, Tiedeman y O'Hara; 1964).

Desde su iniciación, el movimiento orientador ha formulado muchas definiciones de la palabra y de sí misma. Con frecuencia, éstas han sido restrictivas en términos de definir funciones de personal determinado y tan inclusivas que no establecen diferencia entre una definición amplia de la educación y una de la orientación por lo que se dá cinco puntos para que la educación sea tomada como una definición de orientación:

1.- Orientación es la organización de la información por

parte de la escuela acerca del niño y de su comunidad con el fin de ayudar al niño a aprender a tomar sabias decisiones concernientes a su futuro.

2.- Orientación es la organización de las experiencias vitales dentro de la situación escolar, de manera que el niño se encuentre con situaciones en las que se sienta completamente aceptado, en las que se le capacita para "hacer inventario" de sus potencialidades, aceptar sus limitaciones sin temor y desarrollar una pintura realista de sí mismo y del mundo que lo rodea.

3.- Orientación es la provisión de satisfactorias experiencias de grupo en las que se aprenda el cumplimiento de los papeles del liderato con éxito y de la filiación, y en las que el grupo sea capaz de establecer metas y resolver los problemas de las relaciones interpersonales.

4.- Orientación es la provisión de oportunidades para que el niño comprenda y valore su unicidad y su relación con los demás; se debe capacitar para aprender a vivir consigo mismo, tanto como con los demás.

5.- Orientación es la provisión de las experiencias y oportunidades antedichas para todos los niños.

Ha habido épocas en la historia del movimiento orientador en que la gente se ha interesado principal-

mente en "resolver casos".

Se ha concentrado en los jóvenes con problemas, los jóvenes con dificultades, los niños excepcionales, los superdotados. Ha elaborado etiquetas para toda clase de conductas. Nunca será posible resolver todos los casos. Cada vez se hace más necesario que la orientación se convierta en un programa preventivo, un programa que se interese al nivel del maestro en todos los niños de la escuela. Por lo que la finalidad de orientación de un máximo desarrollo personal del individuo debe incluir siempre todos aquellos aspectos que se relacionan con el mundo de trabajo.

La función de la orientación tiene por meta individualizar todos nuestros enfoques sobre la instrucción, la salud mental, la movilidad profesional y la madurez social (Weinberg, 1972).

No confundiendo con ello la orientación y la selección profesional que son tomadas frecuentemente con un significado análogo, creándose sobre todo actitudes interpretativas muy confusas, sin embargo ambos términos poseen un alcance diferente. Ya que la orientación profesional trata de ayudar al individuo a encontrar el trabajo que más convenga a sus actitudes e intereses, y la selección profesional trata de hallar un hombre para un

trabajo determinado.

Así mismo, existen otros términos que son también análogos. Haciendo explícita la descripción de los estadios de la orientación escolar, encontramos que las etapas para realizar el proceso de orientación escolar puede establecerse del modo siguiente:

- Ingreso a la vida escolar sistematizada.
- Momento del acceso al bachillerato.
- Antes de elegir ramas de estudio. Y
- Antes de elegir carrera o profesión.

La verdadera "Orientación Vocacional" debe iniciarse antes de elegir rama de estudio y ha de tener por finalidad abrir fronteras de lo profesional al objeto de lo que se inicie entonces; la maduración del proceso vocacional. Este paso previo hará posible la orientación profesional que ha de verificarse antes de elegir carrera o profesión, momento en que cristalizan casi definitivamente los anhelos de la mayor parte de los sujetos.

De todo ello se deduce que la orientación escolar es más "educativa", ayuda al individuo a adaptarse al nuevo sistema mientras, que la vocacional y profesional es más "encuadrada". Sin que ello quiera decir que puedan actuar de manera independiente y solitaria. Todos se

fundan en una sola que sería la autentica "orientación" del individuo como totalidad y como persona (Enciclopedia Técnica de la Educación Organización y Administración Escolar, tomo I).

En la Orientación al comienzo del bachillerato, se plantea el proceso de la orientación en orden de universalización de los estudios medios. Cronológicamente vendrá a realizarse entre los nueve años y medio y los doce años.

El llamado "periodo vocacional" viene a incluirse entre las etapas tercera y cuarta. Este sistema lleva consigo la admisión de una orientación profesional de forma longitudinal a través de un proceso que abarca toda la vida escolar del sujeto en la que debe utilizarse la observación como un elemento indispensable.

Antes de elegir carrera o profesión comienza la verdadera Orientación Profesional.

Los alumnos llegan a la madurez de su inteligencia, intereses ocupacionales etc. al mismo tiempo que se perfilan los rasgos de personalidad. La técnica de la orientación aquí requiere un profundo y total conocimiento de la persona. Unificando todos los rasgos personales, las circunstancias escolares, familiares económicas etc.

La elección de estudios y la Orientación es, de gran interés desde el punto de vista de la Orientación Profesional y evolución personal del sujeto. Una frecuente dificultad práctica en la realización de este plan Orientador radica en la presencia de ciertas elecciones que han hecho suyas los padres y los propios alumnos y que no coinciden con las actitudes reales.

Desde el punto de vista clínico, la mayor dificultad para el psicólogo en el proceso de la Orientación Vocacional consiste en poder tolerar ese momento de desesperación y desesperanza sin apurarse, apelando a conductas aplicatorias como el consejo o la sugerencia. Si este momento es tolerado, el tercer momento es de separación. La separación de lo viejo, con lo que de sí se deja, manifestándose con un sentimiento peculiar de que los objetos son a la vez lejanos y próximos (Guleo, 1972).

Hay una verdadera oportunidad para la mayoría de los jóvenes en la ayuda que se les da para que realicen sensatamente sus planes educativos y vocacionales y para que se coloquen bien, siendo las tesis principales en este tratamiento: la educación y la productividad en el mundo laboral que deben relacionarse y se relacionarán más armoniosamente abarcando cambios significativos en

las ofertas educativas de las escuelas. La adecuada integración de la educación con el planeamiento y la preparación para la carrera no sólo es necesaria, sino posible, estos esfuerzos se combinan con tendencias y cambios conocidos del mundo del trabajo.

Podríamos pensar en la escuela como un sistema en el sentido de la teoría de la comunicación. Desde este punto de vista ciertas "reglas" rigen su funcionamiento (Guleo y Seoane, 1984).

Mencionando algunas, la de la totalidad por ejemplo, nada puede afectar a "una" parte de este todo sin afectar también a las demás.

La escuela media carece de una estructura moderna y adaptada, y arrastra todavía el concepto de compartimentación del conocimiento y abordar una tarea, en la escuela implica entenderla como estructura y programar objetivos para todo el movimiento que pueda ocasionar un cambio; a la vez debe generar respuestas en el proceso del mismo cambio planteando la tarea con la comunidad educativa en su conjunto.

La metodología sistémica no es nueva y se ha usado en numerosos ámbitos distintos de la educación. Podría ser definida como la selección de elementos de relaciones y procedimientos para conseguir un objetivo

específico y cualquier metodología podría estar incluida (Morales, 1988).

De tal modo que se hace necesario conocer las diferentes sugerencias que dan diversos autores acerca de las teorías de la Orientación Vocacional y el trabajo realizado en ello.

CAPITULO II TEORIA SOBRE LA ELECCION DE CARRERAS TECNICAS

Es importante hacer notar que no existe una teoría específica acerca de la elección de carreras técnicas, sino que se habla en general sobre los factores que inciden en la elección de carreras u ocupación de oficios, desde diferentes enfoques y siendo para todas las carreras sin explicar si son de tipo técnico o universitario.

Es de ello de lo que me valdré para exponer en este capítulo, retomándolo para las carreras técnicas.

II.1 TEORIA DE ROE SOBRE LA INFLUENCIA DE LA PERSONALIDAD EN LA ELECCION DE CARRERAS

Esta teoría supone que cada individuo hereda una tendencia a gastar sus energías de una manera particular. Cuenta con dos niveles: El primero que está formulado con proposiciones generales que en sí mismo son difíciles de probar empíricamente. Esta parte de la teoría establece que el fundamento genético de cada individuo sirve de base a sus habilidades y a sus intereses, los cuales a veces están relacionados con la elección vocacional; además cada individuo gasta sus energías psíquicas de una manera no totalmente controlada. El gasto involuntario de energía, el cuál tal vez está genéticamente determinado, influye en el desa-

rollo de las habilidades individuales. El segundo nivel de la teoría está relacionado con la manera como el desarrollo de los patrones y la extensión de las necesidades básicas están afectadas por las experiencias de la primera infancia. El cuál contiene rasgos que la hacen distinta de la teoría de la personalidad en general y de otras teorías de la elección vocacional (Osipow, 1985).

II.2 TEORIA TIPOLOGICA DE LAS CARRERAS DE HOLLAND Y LA CONDUCTA VOCACIONAL

La concepción de Holland emplea en su teoría una elaboración de la hipótesis que afirma que la elección de una carrera representa una extensión de la personalidad y una tentativa por implementar ampliamente el estilo de comportamiento personal en el contexto de nuestra vida laboral (Osipow, 1985).

Sostiene que dentro de la sociedad norteamericana existe un número finito de ambientes laborales, describiéndolos encontramos:

- La orientación realista, caracterizada por una conducta agresiva.
- La orientación intelectual; donde se encuentran las

personas cuyas características principales son las de pensar.

- La orientación social; donde las personas parecen satisfacer sus necesidades de atención por medio de una situación terapéutica o mediante una situación de enseñanza.

- El estilo convencional; que se caracteriza por un gran interés en las normas y las regulaciones, un gran autocontrol, la subordinación de las necesidades personales y una fuerte identificación con el poder y el estatus.

- orientación emprendedora; en ella las personas se interesan por el poder y el estatus, como las personas convencionales, pero difieren de estas en que no lo hacen por beneficiar a los demás.

- La orientación artística; a tales personas les desagrada la organización y más bien prefieren las tareas que ponen énfasis a las habilidades físicas o a las relaciones interpersonales.

Indica la manera en que la orientación una vez establecida influye en el comportamiento vocacional. Por ejemplo, si una orientación es claramente dominante en relación con las otras, el individuo buscará un ambiente ocupacional que corresponda a dicha orientación. Así

mismo afirma que lo acertado de la elección ocupacional es, en gran parte, función de lo adecuado del autoconocimiento y del conocimiento ocupacional. Sin descartar otros rasgos ambientales importantes, como las presiones sociales y las oportunidades disponibles en la sociedad; sin embargo su teoría no supone que éstas influencias se distribuyan al azar.

En "Técnicas de la Elección Vocacional (tipos de personalidad y modelos ambientales)", Holland (1979), menciona que tanto la estabilidad como la fluctuación de la elección vocacional están en función de las características dominantes y de la consistencia del patrón de la personalidad "la reacción de la presión externa depende probablemente más de la consistencia del patrón de personalidad que del tipo dominante de personalidad". (Holland, 1978)

(Hay menos probabilidades que una persona de patrón consistente, por ejemplo un tipo social-emprendedor sea inducida por factores externos que una persona de patrón inconsistente, por ejemplo un tipo social-intelectual). En cuanto a los modelos ambientales dice que pueden definirse como la situación o la atmósfera creada por las personas que dominan un ambiente determinado. Por ejemplo un ambiente realista sería aquel dominado por tipos

realistas.

Las influencias esperadas en los modelos ambientales es que los ambientes no sólo presentan tareas y situaciones especiales, sino que también atraen o rechazan las personas haciendo hincapié en ocasiones especiales. Por ejemplo un ambiente realista exige con mayor frecuencia que la persona se dedique a la enseñanza o a la terapéutica.

De éste modo la influencia de los ambientes laborales tiene relación con la conducta vocacional teniendo implicaciones con la orientación de la elección vocacional, historia laboral (patrón de carrera) y satisfacción en el trabajo, con el logro académico, la actividad creadora, el desarrollo personal y estabilidad.

II.3 TEORIAS DE GINZBERG, GINSBURG AXELRAD Y HERMA

Ginzberg, Ginsburg, Axelrad y Herma (1951), llegaron a la conclusión de que la elección vocacional es un proceso irreversible que ocurre durante períodos claramente marcados, el cual está caracterizado por una serie de compromisos que el individuo adquiere entre sus deseos y posibilidades.

Los principales períodos del proceso han sido nombrados: período de fantasía, período tentativo y período realista. Estos autores suponen que la adolescencia es un período de "tormenta y presiones", y esto influye en el patrón del desarrollo vocacional.

El periodo de fantasía consiste en cambiar la orientación lúdica del niño por una orientación laboral. Las preferencias y los juegos reflejan lo que ellos llaman "placer funcional" que se refiere a la observación de que los niños pequeños se deleitan realizando ciertas actividades por el mero placer que encuentran en las características intrínsecas en la actividad. Estas actividades lúdicas ayudan a impulsar al niño hacia el período tentativo.

El período está dividido en tres etapas que difieren por sus respectivas tareas vocacionales:

- a) La primera etapa de los intereses se presenta alrededor de los 11 y 12 años, y en ellas las necesidades se manifiestan por un interés creciente en identificar las actividades que gustan y disgustan.
- b) La segunda etapa presenta las capacidades entre los 12 y 14 años que es cuando los estudiantes comienzan a evaluar sus habilidades para realizar buenas ejecuciones en las áreas de interés. Y los valores entre los 15 y 17

años cuando los estudiantes experimentan un cambio muy marcado en su aproximación hacia la elección vocacional, ya que es cuando llegan a estar más enterados acerca del uso que ellos le pueden dar a sus habilidades.

c) Alrededor de los 17 ó 18 años el individuo comienza a enfrentarse a la necesidad de tomar decisiones inmediatas, concretas y realistas acerca de su futuro vocacional y además la responsabilidad por las consecuencias de sus decisiones. Aquí los jóvenes tienen una mayor independencia (es una etapa de transición).

El período realista continúa inmediatamente después de la última etapa del período tentativo. Regularmente se presenta entre los 18 ó 22 años, y algunas veces se demora hasta los 24.

- La primera etapa del período realista es la etapa de exploración, se caracterizan por metas limitadas en contraste con las metas más amplias de los primeros períodos. Durante esa etapa la principal tarea es la selección de un camino que permita seguir dos o tres intereses. En presencia de la selección los estudiantes se sienten temerosos de escoger lo que eventualmente se podía convertir en una ocupación insatisfactoria y aun se comportan relativamente ingenuos acerca de los aspectos financieros específicos que se puedan esperar en ciertas

ocupaciones.

- A continuación ocurre la etapa de cristalización, en este momento los estudiantes se han llegado a involucrar de una manera más o menos profunda en un dominio específico en sí. Poseen ahora una idea clara de las tareas que desean evitar.

- La etapa final es la de especificación. Para algunos a esta etapa jamás se llega totalmente. Ella constituye el punto final del desarrollo de las carreras. Aquí el individuo elabora sobre su decisión académica la selección de una tarea específica o una especialización.

Dentro de las variaciones en los patrones es que aún cuando los autores de la teoría visualizan el proceso de elección de las carreras como efectuándose dentro del marco descrito, reconocen que pueden ocurrir variaciones individuales en los patrones debido a razones de orden biológico, psicológico y ambiental.

II.4 TEORIA PSICOANALITICA ACERCA DE LA ELECCION DE CARRERAS

Brill es quién entre todos los analistas, le ha dedicado una mayor atención a la elección de las ca-

rreras, parte del supuesto de que la elección vocacional constituye un dominio de la conducta en el cual la sociedad permite a un individuo combinar los principios del placer y de la realidad. El principio del placer impulsa al individuo a comportarse de manera tal que pueda obtener una gratificación inmediata, mientras que el principio de la realidad centra su atención sobre gratificaciones eventuales. Probablemente cuando un individuo escoge una vocación es capaz de comprometerse a la vez con los dos principios.

Brill afirmó que la vocación particular que un individuo escoge no es el resultado de una organización accidental de los eventos. Lo que realmente sucede es que los impulsos y la personalidad de un individuo lo conducen a escoger una carrera en la cual pueda satisfacer sus impulsos básicos por medio de la sublimación. Sugiere que los impulsos sádicos pueden ser satisfechos en diversas actividades, como las de carnicero, cirujano y homicida.

Otros psicoanalistas entre ellos Drasgow (1957) que informó sobre los resultados de un estudio que trataba acerca de las razones que tenía la gente para seleccionar la vocación ya realizada. En sus investigaciones llegó a la conclusión sugiriendo en sus hallazgos que en la elección vocacional operan los princi-

pios Freudianos de la sobredeterminación, ya que no es un solo factor el que influye en la decisión de seguir una carrera, sino la interacción de muchos.

Hendrick (1943) afirmó que los principios de la realidad no son suficientes para dar cuenta de muchos de los comportamientos humanos; por tal motivo propone un nuevo principio, que ha denominado "principio laboral". En contraste con los comportamientos derivados del principio de realidad, supuestamente basado en la energía de la libido, aquellos que dependen del principio laboral: Se basan en el instinto por dominar el propio ambiente.

Así también muchos autores y un gran número de investigadores han intentado aislar los factores importantes que toman parte en el proceso de identificación y que son pertinentes para la elección vocacional. Tales cuestiones adquieren mayor significado cuando se evalúa el impacto de la identificación sobre la elección vocacional.

Bohoslavsky (1981), menciona que dentro del contexto de las teorías psicoanalíticas de la personalidad, resulta tentador entender las actividades ocupacionales como la manifestación de procesos de sublimación de instintos. Esto aparece embozado en algunos trabajos de

Freud y otros psicoanalistas cuando interpretan el por- que de las profesiones, entendiéndose más útil que el concepto de "sublimación" sea el de "reparación" surgido de la escuela inglesa de psicoanálisis. La elección de carrera mostraría la elección de un objeto interno a ser reparado. Es decir; que la carrera sería la resultante de una respuesta del yo (lo evocado) a un objeto interno dañado (vocante).

La "reparación" tiene distintos sentidos, este concepto desde un punto de vista descriptivo se refiere a conduc- tas que expresan el deseo y la capacidad del sujeto de recrear un objeto bueno externo e interno bueno destruido (Hanna Segal '45', (M. Klein '26,28 y 29').

Por deseo puede entenderse un impulso, un instinto, una tendencia a la manifestación de ellos. Para que los pro- cesos derivados de los deseos y de la capacidad de re- crear, se cumplan, debe suponerse un yo capaz de: a) Aceptar la realidad, b) Tolerar el dolor, c) Hacerse responsable de su odio respecto del objeto que simulta- neamente era amado y, d) Realizar conductas en la fanta- sía y en la realidad que intenten reconstruir ese objeto dañado.

Un yo "fuerte" capaz de ejecutar conductas reparatorias, y que al reparar en la fantasía y en la realidad; se

hace aún más fuerte porque restaura el objeto interno bueno, dañado en la fantasía, que lo protege de objetos internos malos.

En orientación vocacional un adolescente que dice: "no importa que mi papá no este de acuerdo con lo que yo quiero estudiar, porque conozco muy bien a mi papá y sé que dentro de dos meses me va a dar la razón", es un ejemplo de este tipo de conductas. Porque podemos distinguir dos cualidades básicas de la reparación: Una reparación autentica y una reparación maniaca. Pudiendo agregar además otras cualidades o modalidades de la reparación según sus formas: una reparación compulsiva, cuando la culpa persecutoria suscitada por la destrucción del objeto en la fantasía es tal, que impone al yo actividades sumamente exigentes.

Otro tipo de reparación, melancólica; implica matices autodestructivos, como si la única manera de reparar al objeto fuera destruyéndose uno mismo.

Las modalidades de reparación nos señalaran el tipo de vínculo con las carreras y profesiones, en tanto que con que instrumentos se repara, sobre que objeto externo se realiza la reparación y a la manera de quién será ejecutada la reparación, nos mostrará cuál es la cualidad objetual de la carrera.

Esto resulta útil, entre otras cosas, para entender cómo un adolescente puede fantasear, proseguir carreras muy distintas, aparentemente incompatibles pero que en plano profundo representan para él exactamente lo mismo. Es decir, que son incompatibles desde el punto de vista de la lógica formal, pero compatibles desde el punto de vista de la lógica, propia de los procesos primarios. Como conducta, el trabajo supone un quién: ese quién es en nuestro caso, el que elige. Es decir sobre la base de las identificaciones con los otros que destacan en una identidad.

II.5 TEORIA VOCACIONAL Y DESARROLLO DEL CONCEPTO DE SI MISMO, DE DONALL E. SUPER

La teoría de Donall Super está influenciada, por dos temas principales: el de la teoría del concepto de sí mismo, desarrollada por Carl Rogers (1942-1951), Carter (1940) y Bordín (1943). Quienes sostienen que la conducta es la reflexión del individuo con la cual intenta mejorar sus pensamientos autodescriptivos y auto-evaluativos. "Una persona elige o rechaza una ocupación porque cree que ella está o no, de acuerdo con el punto

de vista que tiene de sí mismo".

También han influido mucho, en Super los trabajos de Charlotte Buehler (1933) sobre psicología evolutiva.

Dicha investigadora sostiene que la vida debe ser vista como compuesta de diferentes etapas o períodos.

La noción de Super acerca del desarrollo de las carreras está construida sobre el marco de referencia de los períodos enumerados por Buehler y supone que las tareas vocacionales son un largo reflejo de las tareas de la vida. Fundamentando su marco de referencia en tres áreas psicológicas: la primera de ellas, el campo de la psicología diferencial con base en los datos existentes en esta área de la psicología. Elaboró en la noción del "factor característico" la idea de que las personas poseen una calificación diferencial para las ocupaciones, y sugirió que los intereses y habilidades corresponden a ciertos patrones que están más de acuerdo con ciertas ocupaciones que con otros.

La segunda la del concepto de sí mismo. Super defendió que el concepto vocacional de sí mismo lo desarrolla el niño tomando como base las observaciones y las identificaciones que él tiene del adulto en el trabajo. Y la tercera se refiere a la psicología evolutiva. Las etapas del desarrollo enunciadas por Buehler (1933) llevaron a

Super a proponer que la forma de adaptarse de una persona a un periodo, permite predecir la técnica con que ella se adaptará en las etapas siguientes.

Los conceptos del desarrollo la llevaron a la noción de "patrones de carrera". Tomando los trabajos de Miller y From (1951) y Davidson y Anderson (1957) desarrollo su concepto de patrones de carreras, siendo éstos: el patrón estable, convencional, inestable y de ensayo múltiple. Por ejemplo, hace notar que los papeles diferentes que desempeñan la herencia o la maduración y le da importancia a aquellos aspectos fundamentales que se pueden manipular para facilitar el logro de la madurez vocacional; y en base en esto enuncia 10 proposiciones que sirven de fundamento a la teoría del desarrollo vocacional.

La mayoría de los resultados apoyan la idea de que la elección ocupacional representa un implemento en el concepto de sí mismo, sin embargo, es de lamentar que muchos de los estudios sobre el concepto de sí mismo se basaron en poblaciones de enfermeras y maestros (1963).

II.6 LA DECISION VOCACIONAL EN LA PERSONALIDAD Y LAS CARRERAS DE TIPO TECNICO

Todas las carreras de la selección de carreras están relacionadas de algún modo con las teorías de la personalidad.

Mucho de los estudios de la personalidad y la carrera realizados por numerosos investigadores, no fueron diseñados para comprobar una teoría general aunque puede considerarse que los estudios tienen diversos aspectos comunes que están; en la teoría de las necesidades psicológicas y la carrera, las carreras y los valores de las ocupaciones, el estilo de la personalidad y el comportamiento vocacional, la psicopatología y las carreras, y los rasgos de la personalidad y la carrera, y los rasgos de la personalidad de grupos ocupacionales especiales.

La teoría de las necesidades psicológicas y la carrera; ve el comportamiento como algo relacionado con las necesidades básicas.

La forma en que operan las necesidades ha sido presentada por Henry Murray (1938), quién propuso una lista bastante extensa de las necesidades psicológicas que intervienen en una amplia variedad del funcionamiento hu-

mano. Y cuyas necesidades en combinación con la presión ambiental, permitieron la construcción de hipótesis que explican el comportamiento individual.

Hopcock (1957), sostuvo la idea de que la elección vocacional se basaba principalmente en la utilización de la información ocupacional construida sobre las necesidades personales. Así también sostuvo que la "satisfacción" resulta del trabajo que gratifica las necesidades presentes o promete gratificarlos en el futuro. De acuerdo con esta concepción, un hombre hambriento, escogerá un trabajo con el que pueda obtener suficiente comida. Una vez que haya reducido su necesidad de alimento buscará, otro trabajo que satisfaga cualquier otra de sus necesidades físicas o psicológicas.

En algunos estudios se ha explorado el papel que desempeñan las necesidades psicológicas en la determinación de la carrera o de la ocupación.

Suziedelis y Steimel (1943) compararon las puntuaciones (sobre necesidades) obtenidas en la escala de preferencias personales de Edwards (EPPE) (Edwards Personal Preference Schedule. EPPS) con las puntuaciones del inventario de intereses, medidas con el Inventario de Intereses Vocacionales de Strong (IIVS) (Strong Vocational Interest Blank, (SVIB), a fin de someter a prueba la hi-

pótesis de que ciertas necesidades se encuentran característicamente en la gente que ingresa a determinada ocupación.

En otra investigación, Dipboye y Anderson (1961), estudiaron la relación que existe entre los estereotipos ocupacionales y las necesidades. Supusieron que los estereotipos reflejan hasta cierto grado proyecciones de las necesidades referentes a la membresía ocupacional. Un instrumento basado en la EPPE (EPPS), en el cuál describen catorce necesidades, fué elaborado y administrado a muchachas y muchachos del último año de preparatoria, indicándoles que cada uno de ellos debía calificar cada ocupación según el grado de adecuación en la descripción. Los estereotipos importantes reflejaron los estimativos culturales de las ocupaciones; Por ejemplo los científicos fueron vistos como poseedores de gran necesidad de esfuerzo, logro y cambio; mientras que los profesores fueron percibidos con alta necesidad de orden e interiorización.

Por lo que parece razonable esperar que si se postula a las necesidades como factores que intervienen en la selección ocupacional, la gratificación de esas necesidades estará directamente relacionada con la satisfacción en el trabajo.

- Las carreras y los valores de las ocupaciones - Los valores personales según se ha supuesto sirven de fundamento a la elección vocacional, ya que es lógico pensar que un hombre considera lo espiritual como el principal valor de su vida, elegirá distinta carrera y se comportará diferente de otro hombre cuyo principal valor es el económico.

- El estilo de la personalidad y el comportamiento vocacional - Esta teoría supone que el individuo adquiere formas de conducta que le son características y que le resultan independientes de la tarea que realiza; por ejemplo una persona cuyo estilo la lleva a aceptar la aventura. Se espera que de acuerdo con esta teoría asuma riesgos en las diferentes fases de la vida, como sería en el campo físico, emocional, financiero y vocacional.

Dos clases de variables son especialmente importantes para el estudio del comportamiento vocacional. La primera está constituida por las variables motivacionales, lo cuál está implícito en los estudios sobre la motivación hacia el logro; motivos que crecen por miedo al fracaso y motivos hacia el dominio, los cuales surgen del deseo de dominar el ambiente.

La otra clase es el estilo de respuestas. Las personas con un fuerte impulso a evitar el fracaso determinan

para sí metas muy elevadas o muy bajas, mientras que los individuos influenciados más por los motivos hacia el logro aspiran a metas intermedias o alcanzables.

Según Couch y Keniston (1960) el estilo de respuesta es un factor de la personalidad que tiene que ver con la conducta de la conformidad o de resistencia. En general las investigaciones concuerdan con el estilo personal hacia la aceptación y la resistencia que es uno de los mayores determinantes en la elección de carreras.

- La psicopatología y las carreras - Existen relativamente pocos estudios sobre el interés vocacional y la enfermedad mental. Según las investigaciones realizadas no existen datos que revelen una relación específica entre la psicopatología y la carrera, aún cuando algunas de las suposiciones de los informes muestran el interés que existe entre el papel de la ocupación y la enfermedad mental. Lo que parece más evidente en los datos es la implicación de que el interés estético en los hombres se relaciona con una mala adaptación.

- Los rasgos de la personalidad y la carrera - La lógica que sirve de fundamento a la teoría supone, que debido a las diferencias de papeles que las ocupaciones imponen a las personas, varían las características del ideal personal de los miembros de diversas ocupaciones.

pruebas tienen como fundamento el medir rasgos psicopatológicos lo cual no es adecuado ni apropiado para comprender la conducta normal. (osipow, 1985).

II.7 SISTEMA SOCIAL: ENFOQUE SITUACIONAL Y DECISION VOCACIONAL

El enfoque sociológico se basa en la noción de que los elementos que están más allá del individuo ejercen gran influencia en el curso de su vida incluyendo las decisiones educativas y vocacionales. Quienes sostienen este punto de vista defienden que el grado de libertad que tiene una persona para escoger su vocación es muy inferior a lo que generalmente se cree, y que las expectativas de cada hombre no son independientes de lo que la sociedad espera de él. Relacionada con la creencia de los sociólogos de que las circunstancias imponen ciertas elecciones en los individuos se encuentra la idea de que el azar desempeña un papel muy importante en la elección vocacional, es decir; el hecho de estar en el lugar correcto, el tiempo propicio tiene que ver mucho más con la decisión vocacional que el individuo que lo que logra un plan sistemático y una asesoría vocacional.

pruebas tienen como fundamento el medir rasgos psicopatológicos lo cual no es adecuado ni apropiado para comprender la conducta normal. (osipow, 1985).

II.7 SISTEMA SOCIAL: ENFOQUE SITUACIONAL Y DECISION VOCACIONAL

El enfoque sociológico se basa en la noción de que los elementos que están más allá del individuo ejercen gran influencia en el curso de su vida incluyendo las decisiones educativas y vocacionales. Quienes sostienen este punto de vista defienden que el grado de libertad que tiene una persona para escoger su vocación es muy inferior a lo que generalmente se cree, y que las expectativas de cada hombre no son independientes de lo que la sociedad espera de él. Relacionada con la creencia de los sociólogos de que las circunstancias imponen ciertas elecciones en los individuos se encuentra la idea de que el azar desempeña un papel muy importante en la elección vocacional, es decir; el hecho de estar en el lugar correcto, el tiempo propicio tiene que ver mucho más con la decisión vocacional que el individuo que lo que logra un plan sistemático y una asesoría vocacional.

Los ambientes de organización y sociales junto con sus implicaciones económicas constituyen las dimensiones sobre las cuales consideraremos el enfoque de los sistemas sociales hacia la elección de carrera y el comportamiento ocupacional subsecuente.

Dentro de los trabajos realizados, relacionados con esta teoría, se encuentran los del ambiente social. El estudio de Hollingshead sobre los jóvenes de Elmtown (1949) es una investigación clásica del papel que la clase social contribuye a la conducta social de muchas maneras. El trabajo al que un hombre ingresa se correlaciona muy alto con la ocupación del padre, los valores que ellos adquieren están estimulados por el contexto social en el cuál crecen y es considerablemente diferente de una clase social a otra.

La educación y el entrenamiento de los sujetos varía de acuerdo con los recursos económicos de la familia.

En cuanto a organización cultural y carrera, las teorías sociológicas proporcionan algunas bases para comprender el complejo persona-mundo. Caplow (1954) sostuvo que la cristalización de la elección vocacional puede ocurrir a cualquier edad; el tiempo en que ocurre refleja la cultura.

El grupo de Blau considera que una doble cadena de acon-

tecimientos determina el ingreso ocupacional. Una cadena se basa en las características individuales, incluyendo factores biológicos y psicológicos mientras que otra cadena se refiere a las condiciones económicas y a las oportunidades que el individuo tiene, tales como los recursos geográficos y sociales, las condiciones culturales del trabajo, las posibilidades de movilidad etc. Ambas cadenas interactúan de tal modo que dan forma a la elección ocupacional. El desarrollo de la carrera de un joven brillante intelectualmente, con destrezas físicas sobresalientes y que vive en la ciudad de Nueva York, será muy distinto del otro joven con características similares, pero que vive en el área rural de Wyoming.

En cuanto a la influencia de las presiones ambientales Murray (1930) proporcionó las bases de la proposición de que el ambiente ejerce una "presión al individuo", la cuál interactúa con su personalidad y afecta el comportamiento.

Pace y Stern (1958) estudiaron la presión en los diferentes ambientes universitarios, elaborando un instrumento para medir las presiones del ambiente, el cuál fué aplicado a cinco universidades y así pudo describir el ambiente de cada una de las instituciones.

Entre otros investigadores que han estudiado los ambien-

tes académicos se encuentran: Thistlethwaite (1960), Astin (1965) y Herr (1965). Observándose que el concepto principal del enfoque ambiental se basa en el reconocimiento de que la elección educacional y vocacional refleja un compromiso entre las tendencias individuales y aquellas posibilidades que la cultura le presenta al individuo.

Relacionado con este enfoque Weinberg (1972) en su libro "Orientación Educacional" menciona a James Coleman y Albert Reiss, quienes en su obra mostraron con claridad que hoy, más que nunca, la sociedad está diferenciada y estratificada de acuerdo con la edad y que el grupo adolescente constituye ahora una subcultura distinta y decididamente institucionalizada.

El estudio de Coleman deja entender que el grupo de compañeros con el que un individuo convive en las instituciones educacionales representa la influencia más determinante para su adaptación a la escuela. Si éste grupo tiene en gran estima el éxito escolar, la mayoría de los estudiantes tenderá a ese objetivo. Si lo que predomina en la escala de valores del grupo de pares es el éxito de los deportes, la escuela asumirá esa misma característica, ya que la adolescencia es un período de crisis, transición, adaptación y ajuste. En los cambios involu-

crados en el tránsito de la infancia a la edad adulta el individuo a de encontrar distintos modos de adaptarse en áreas y niveles diversos y hallará en ese proceso dificultades cuya magnitud determinará una adolescencia más o menos conflictiva, más o menos tensa. Una de las áreas en que ese ajuste habrá de realizarse se refiere precisamente al estudio y al trabajo entendidos como medio y forma de acceder a roles sociales adultos. Cuando se realiza ese ajuste en el plano psicológico, decimos que el sujeto ha alcanzado su identidad ocupacional, bohoslavsky (1981).

Sobre el aspecto acerca de las teorías de la toma de decisión se planteará un nuevo enfoque que si no es relevante en cuanto a datos debe conocerse su existencia. Dicho enfoque es el conductual, Horan (1979) en "Counseling for Effective Decisión Making" nos habla de que a excepción de la elección no existen investigaciones de esta teoría relacionada con la toma de decisión y el consejo que redunde en la orientación, y que pudiera ser sugerida a las personas. Se menciona que la acción del consejero debe estar dentro "de diez subsistemas", y es mediante el proceso de éstos subsistemas en el que el cliente y el consejero deciden la meta.

Subsistema (1)

Bastante del trabajo del sistema se basa en la ubicación y evaluación del currículo para el entrenamiento del consejero (Horan, 1972).

Este esfuerzo educacional es creado por una meta elevada para producir consejeros con eficiencia y apropiarse actitudes. Termina con la frase "la práctica hace al maestro", el consejero toma experiencia y su desarrollo debe continuar posteriormente.

Subsistema (2)

El consejero práctica, el proceso alusivo del cliente el cuál puede ejecutar por medio de muchos recursos, como por ejemplo: parientes, personal escolar etc. Si la alusión es apropiada el consejero pide a la persona que necesita de su cooperación de información. Si no lo es, el consejero ayuda a que dicha alusión sea analizada.

Subsistema (3)

(opcional) Dependiendo de si hay tiempo para prepararse para una preentrevista. Esto no podría ser posible si el cliente empieza inmediatamente a discutir.

Subsistema (4)

El consejero explica la relación terapéutica. En la primera entrevista los clientes deben ser informados por ejemplo, del propósito del consejo y de las responsabilidades tanto del cliente como del consejero. Dependiendo del interés del cliente es posible dar esta al final de la entrevista.

Subsistema (5)

El consejero construye un modelo en relación al cliente en cuanto a: identificación de la necesidad del cliente,

selección de los elementos concernientes para el consejo (establecimiento de la línea base) y verificación de si dicha propuesta del modelo se apega al estado actual problemático.

Subsistema (6)

Tanto el cliente como el consejero deciden la meta respondiendo preguntas como: ¿Que te gustaría hacer del consejo y, que no puedes hacer ahora?. Sugiere las metas del consejo. Los objetivos específicos deben de estar descritos en términos observables. Sí el consejero puede o desea proveer asistencia en la obtención de la meta y si el cliente siente que "vale la pena" el consejo procede de otro modo. Hay que retomar el subsistema (2).

Subsistema (7)

La tarea conductual operacional, las estrategias de consejería son seleccionadas, y si la "long-range" es demasiado compleja, hay que establecer objetivos intermedios que necesitan ser modificados. Dependerá del proceso del cliente.

Subsistema (8)

Evaluación. El consejero debe hacer una evaluación de la ejecución del cliente, si el cliente está funcionando a través de la línea base y el nivel es proporcional, entonces; tanto el consejero como el cliente deben valorar la efectividad de necesidad o aspectos nuevos. Si no, hay mejoría entonces hay que reciclar hacia otros subsistemas que puedan estar en orden.

Subsistema (9)

Cumplidas las metas. Engloba con anterioridad el asesor, asignando las sesiones y cuando van a terminar, maneja la posible resistencia del cliente enseñando al cliente que esta habilidad aprendida puede ser tan relevante en otros problemas que él o

ella puedan tener en la vida.

Subsistema (10)

El consejero y el supervisor evalúan la ejecución del asesor retroalimentándolo acerca de que debe mejorar su efectividad.

y es de éste modo cómo el enfoque conductual hace su aportación a la toma de decisión, Horan (1979).

El adolescente como miembro activo de una sociedad bajo la cuál se encuentra imerso realiza sus expectativas en torno a ésta, influenciado por lo que ésta espera de el, ya que desde que nace lo hace dentro de una determinada clase social, dentro de una cultura y se encuentra imerso dentro de un ambiente, el cuál lo va moldeando a medida que crece y son factores que intervienen en los momentos decisivos de su vida. Siendo uno de los más importantes cuando elige ocupación que es determinante, puesto que apartir de este podrá desempeñarse por el resto de su vida. Y relacionado con ello se encuentra la elección de carreras. Ya que como se ha mencionado, anteriormente los hijos solían seguir el oficio de los padres, actualmente los muchachos estudian, y pocos son los que se dedican a un oficio. Haciendose importante indagar sobre los factores de tipo social que influyen en la decisión de elegir carrera.

De este modo en el siguiente capítulo se analizarán los niveles sociales que afectan la decisión vocacional, describiendo los "factores sociales" que dan diversos autores en cuanto a la elección de carreras, los cuales se encuentran en los niveles sociales de clasificación que da Lipset (1972), que son: la cultura, subcultura, comunidad, escuela y familia.

CAPITULO III
LA SOCIEDAD COMO FACTOR DETERMINANTE EN LA
ELECCION DE CARRERAS

III.1 NIVELES SOCIALES QUE AFECTAN LA DECISION
VOCACIONAL

Las instituciones tienen muchos elementos en común, y la escuela está tan legitimamente sujeta a la investigación sociológica acerca de la organización formal como la iglesia o la burocracia industrial.

Existen varias nociones que nos permiten generalizar los componentes de la estructura social, de modo que se los pueda aplicar a distintos medios institucionales. Según cuál sea el sistema institucional del que se trate, los conceptos sociológicos estandar, por ejemplo; los de norma, grupo, valor, sanción, rol o burocracia, asumen connotaciones especiales para describir y clasificar organizaciones complejas, además, se han reducido algunas nociones como son: organización formal e informal, sistema interno y externo, y cultura y subcultura.

La decisión vocacional es sólo un tipo particular del comportamiento de la persona. El azar, la necesidad y la libertad son los elementos que se barajan cuando se busca los determinantes de la conducta humana.

La influencia de los determinantes sociales sobre la

decisión vocacional podría expresarse de acuerdo con la formulación siguiente: la vocacionalización no es más que una parte del proceso general de socialización mediante el cuál se procede a la asunción por parte del sujeto, de los valores culturales predominantes en determinada sociedad (Castaño, 1983).

Los valores vocacionales no son sino una porción integrante de esos valores más generales de la sociedad.

De acuerdo con la clasificación de Lipsett (1962), los cinco niveles sociales que afectan a la decisión vocacional son: cultura, subcultura, comunidad, escuela y familia.

a) Cultura.- En el trabajo se valora sobre todas las cosas el afán de lograr escalar la cumbre, para lo cuál se parte del supuesto de que todo individuo cualquiera que sea su origen tiene su oportunidad. Esta convicción ha nacido del intento de pasar de un modelo cultural asentado en el privilegio de las profesiones hereditarias a una sociedad regida por el criterio de la meritocracia (que esto se haya conseguido, es más que dudoso ya que se trata de una aspiración más que de una realidad). Castaño (1983).

b) Subcultura.- Las clases sociales son sin duda el elemento subcultural de mayor influencia vocacional. El in-

dividuo crece, no solamente en una determinada cultura, sino en la cultura de una clase social (White, 1952). El mejor indicador de clase social es precisamente el nivel ocupacional alcanzado y éste guarda una elevada correlación con el conjunto de diversas clasificaciones de clase social (Warner, 1949). Entre ellos encontramos la modalidad y el conservadurismo social, ya que los hijos tienden a conservar la misma clase social que los padres, incluso en las colectividades más progresistas existen incidencias de clase social en la decisión vocacional los cuales están en relación con el nivel de aspiraciones, de expectativas, los valores de trabajo, la información vocacional, y la calidad de comunicación (Castaño, 1983).

c) Comunidad.- Existen pocos trabajos acerca de la influencia de la comunidad (vencidad, barriada etc.) sobre la decisión vocacional. Sin embargo parece sensato suponer que además de la familia y la escuela, el grupo de pares presiona en la elección profesional, especialmente cuando ésta se realiza al margen de las expectativas familiares. Cuando un individuo asiste a un centro escolar distante de su propia comunidad de vecinos, es más fácil discernir entre la influencia de las presiones de los compañeros de uno y otro ambiente.

d) La escuela.- Las decisiones educacionales que se hacen en la escuela, tienen un valor muchas veces decisivo para el futuro profesional. La escuela actúa sobre la decisión vocacional tanto en cuanto al nivel profesional, como el campo ocupacional; y ésto lo hace de tres maneras al menos: en cuanto a la categoría del centro educativo, a las diferencias sexuales y al nivel de instrucción.

e) La familia.- Ya que el trabajo representa uno de los valores principales de nuestra sociedad. La valoración del trabajo en su doble dimensión (nivel profesional y campo ocupacional) se requiere por intermedio de la interacción entre el individuo y su familia como representante más inmediato y permanente de la sociedad.

Las investigaciones antropológicas han demostrado que la adolescencia en el seno de los pueblos primitivos, no representa las características perturbadoras que manifiesta la sociedad moderna. En la sociedad primitiva, el adolescente no ha de escoger casi nada, ya que todo le viene dado por el grupo. Así mismo, en la edad media, las posibilidades de elección son muy reducidas y por el hecho de nacer en tal o cuál clase social, los hombres buscan, viven y trabajan de un modo determinado. Las causas y el fracaso en la profesión

pueden atribuirse fundamentalmente al defecto de la dificultad. Si realizamos un trabajo que exige de nosotros poco esfuerzo, nos sentiremos a disgusto; pero si exige un esfuerzo superior al que estamos en condiciones de dar, nos producirá normalmente el deseo de cambiar de trabajo, el trabajo o la neurosis.

De este modo parece ser que el concepto de vocación se ha ido desplazando para dejar sitio al de actitud, hasta casi confundirse con él, pero es inevitable dada la relación existente entre ambas, aunque discutible.

Como ya se ha mencionado, a veces es la familia la que influye poderosamente sobre el adolescente, influencia que puede ser positiva o negativa, según sean las relaciones existentes entre sus miembros. Los niños suelen modelarse a partir de sus padres; si éstos son aficionados a la música, es bastante probable que el muchacho acuse esta aficción, o cuando menos, ésta aficción tendrá ventajas sobre otras actividades que habrían podido interesarle si las hubiera conocido también como la música. Las amistades también tienen clara influencia sobre los intereses, puede observarse como en algunos cursos predomina el interés por determinadas actividades, y lo mismo podría hacerse extensivo con respecto a los grupos sociales.

Las tendencias generales influyen también poderosamente en los intereses de los muchachos. En una sociedad por la que el rendimiento económico es el móvil más importante no es de extrañar que los jóvenes elijan sus estudios pensando en el título que los capacite legalmente para obtener el mayor rendimiento posible.

Hay múltiples factores que intervienen en el momento de la elección, desde la suerte o la casualidad y las necesidades del mercado de trabajo, hasta el ambiente familiar o los medios económicos de que se dispone para lograr una preparación adecuada (Bordas, 1972).

III.2 PRINCIPALES ASPECTOS QUE INTERVIENEN EN LA ELECCION DE CARRERAS

En otra época, las profesiones solían pasar automáticamente de padres a hijos; hoy día, en cambio, existen una serie de factores que condicionan la elección de profesión como son: la clase social, el interés por un determinado tipo de producción, la aspiración a un cierto tipo de remuneración y a la posesión de bienes económicos, el deseo de alcanzar una categoría político-social o el prestigio, que proporcionan determinadas

profesiones, etc. Si bien la democratización de la enseñanza a la que se aspira podrá en teoría, abrir muchas puertas cerradas hasta ahora, de hecho, la elección de carreras se ve limitada en la mayoría de los casos por las posibilidades económicas de la familia.

En cuanto a la influencia que el padre pueda tener directamente por lo que atañe a la profesión, es posible observar una identificación con el padre en los casos de antagonismo, una diferenciación con respecto al padre.

En estos casos los niños demuestran la tendencia a escoger un oficio diametralmente opuesto al que ejerce su padre. Así vemos como el hijo de un comerciante quiere ser filósofo o poeta, o el de un conservador adherirse al partido socialista.

Otro de los factores importantes en la elección de profesión es el de las necesidades del mercado de trabajo. Es evidente que son más importantes las actitudes del individuo cuando se trata de escoger el tipo de profesión más adecuado para el mismo, pero dado que unos mismos estudios o un mismo tipo de preparación profesional puede tener diversas salidas, no es de extrañar que la demanda pueda condicionar, en parte, la dirección a seguir; un Lic. en Filosofía y Letras puede dedicarse a la enseñanza, a escribir, a la investigación etc. según

sean las condiciones reinantes en el momento de decidir su actividad profesional, escogerá una acción u otra.

Muñoz (1972) nos dice que los porqués más sobresalientes que con mayor o menor influencia, pueden contribuir a crear nuestra preferencia profesional son enmarcados por el afán de ganancia, el afán de gloria, la marcada predisposición de nuestras facultades, las "modas" de nuestro ambiente, el consejo o la tradición familiar, la limitación que crea el no tener mayores posibilidades. La orientación vocacional se sustenta en la posibilidad de reducir la influencia de los determinantes del azar en la elección de profesión. A modo de división didáctica podemos considerar que los factores que influyen en la elección vocacional de un joven son: a) de índole externa al sujeto mismo, y b) de índole subjetiva o interna. Todo joven suele elegir dentro de las posibilidades de su ámbito; su libertad está limitada por esos factores externos (sus posibilidades), ajenos a sus condiciones individuales. Al elegir su profesión se escoge simultáneamente un tipo de tarea, una clase de estudios, una forma y estilo de vida, un ámbito de oportunidades económicas y se dejan de lado todas las otras posibilidades.

Los procesos cognocitivos que colaboran para hacer una

buena elección vocacional se refieren a la cantidad y calidad de información que tiene el joven sobre factores internos relacionados consigo mismo, y sobre los factores externos, es decir; sobre la realidad social en que vive y acerca de algunos, de cuyos objetos de "las profesiones" deberá realizar la elección.

Es evidente que quién de manera fundamental, se apega a valores estéticos o religiosos, ha de elegir carreras o especialidades muy distintas de quién lo hace a valores teóricos o económicos.

Los economistas en general y algunos sociólogos conceden especial importancia al factor económico como determinante en la elección profesional.

La teoría económica supone en esencia que dada una completa libertad de elección, el individuo, se inclina por aquellas profesiones que le proporcionan mayor cantidad de ventajas. La ventaja neta es entendida, en su concepción más restringida, como ventaja económica, (nivel de salario).

Por otro lado, están los valores sociales que influyen en la elección vocacional y que en cierto modo, restan libertad a sus propias decisiones. Lo que provoca muchas veces que se establezca un conflicto entre lo que el joven quisiera elegir, teniendo en cuenta solo las propias

aspiraciones y lo que piensa que socialmente le conviene elegir, por motivos de índole económicos o de perspectivas de progreso.

Las principales agencias de socialización en las sociedades contemporáneas son la familia, el grupo de compañeros (grupo de pares), la escuela y el trabajo. Es a través de sus relaciones recíprocas, que los diferentes principios de organización de la sociedad se manifiestan.

Desde el punto de vista sociológico, es indudable que la clase social determina muy profundamente las formas de socialización. La estructura de clases influye en el trabajo y en los roles educativos, controla las relaciones que las familias pueden tener entre ellas y penetra de manera profunda la experiencia social inicial, adquirida en la familia. Las identificaciones cuando el grupo familiar en lo que concierne a los problemas de orientación vocacional deben tenerse en cuenta en dos aspectos:

- a) La percepción valorativa que tiene el grupo familiar acerca de las ocupaciones en función de los sistemas peculiares de valor-actitud del grupo, y
- b) La propia problemática profesional de los miembros del grupo familiar.

El grupo familiar constituye el grupo de per-

tenencia y de referencia fundamental y es por ello que los valores de ese grupo constituyen anclajes significativos en la orientación de la conducción del adolescente, tanto si la familia opera como grupo de referencia negativa.

El segundo de los aspectos considerados es tal vez el más importante. Las satisfacciones o insatisfacciones de los padres y de otros familiares significativos en función de sus respectivos ideales del yo, y la vivencia de las mismas, juegan un papel importante en lo que concierne a las influencias que, desde chico recibe el adolescente en su hogar.

Los procesos de relación e internalización de los grupos son mecanismos de identificación. Tanto auto como aloplástico (Lapache, 1987). Con ellos la identificación se establece con el grupo como totalidad, su status y rol dentro del mismo, las personas que lo conforman, su sistema de valores, etc. Se trata de un fenómeno complejo: no basta saber que un adolescente pertenece a un grupo de "Boy Scouts" por ejemplo; para explicar su interés por la sociología, aunque "de alguna manera" haya una relación. La situación será completamente diversa si el adolescente está identificado en ese grupo con un rol subordinado o, de líder si es un miembro aceptado, re-

chazado o aislado etc.

Otro tanto ocurre con el grupo familiar. El hecho de que en una familia de médicos el adolescente quiere estudiar medicina, puede implicar la existencia de vínculos tan diversos con el grupo (pero sobre todo con el grupo internalizado) como el sometimiento, la cooperación, rivalidad, protección, reparación, etc. Por otra parte la pertenencia del grupo de pares es algo adquirido y que debe ser defendido. En este sentido el sometimiento a las normas del grupo es mayor y las transgresiones son vividas como generadoras de culpa intensa. Por otra parte el "seguir juntos", que aparece sólo ocasionalmente en relación con el grupo familiar, es muy importante con referencia al grupo de pares y determinará posiblemente imágenes profesionales distorcionadas.

La cultura de pares (la cultura de la sociedad adolescente) es más próxima e imperativa, porque funciona principalmente sobre el carril de la sanción por exclusión.

De éste modo los valores del grupo de pares son a veces, mucho más imperativos para un adolescente que los valores del grupo familiar. Por lo que es posible que los miembros de una camarilla muy unida elijan no solo un

plan de estudios que los mantenga unidos sino hasta las mismas carreras y las mismas escuelas para proseguir los estudios superiores. (Weinberg, 1985).

Por otro lado quién desea auxiliar a un joven en su problema de elección lo primero que puede hacer es ayudarle a situarse en la circunstancia real de su momento histórico, económico, social y geográfico, para ello la dificultad estriba en el concepto difundido y vulgarizado de vocación.

Por lo que la vocación puede ser entendida por una "llamada" de algo que se haya fuera del sujeto, un presunto destino personal por el que de alguna manera, cada hombre se siente atraído.

En un segundo sentido la vocación podría comprenderse como una voz interior, una tendencia o inclinación que emana de la propia persona y la impulsa hacia la realización de determinada actividad (Castaño, 1983).

Desde el punto de vista psicológico, la vocación es una forma de expresar nuestra personalidad frente al mundo del trabajo y del estudio, y no tiene aparición súbita, si no que se va conformando lentamente a medida que adquirimos mayor experiencia, mayor madurez y que profundizamos cada vez más en la esfera de la realidad.

Por lo que en ésta tesis definiremos como "vocacion" el proceso vital en el curso del cuál la vida llega a ser lo que es debido a la influencia de factores internos del individuo que culminan en el estudio de una carrera.

Desde el momento que la decisión no aparece por si misma, es necesario preguntarse quién debe participar en este proceso de decisión , y qué participación debe tener cada uno (Flogeato/Passera, 1984).

Es por lo que se investigó: "CUALES SON LOS FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DECISION PARA ELEGIR UNA CARRERA TECNICA" y compararlos con la información obtenida acerca de los factores que influyen en las carreras universitarias.

Por lo que más adelante se definirán realizandose un análisis de los que da Bordas (1972), Castaño (1985), Muñoz (1972), y Weinberg (1987), los que a mi parecer son los factores que influyen en la decisión de los alumnos, para elegir una carrera técnica.

CAPITULO IV

METODO

IV.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Lo que se pretendió con la siguiente investigación de tesis fué conocer si los factores que influyen en la elección de otras carreras son los mismos que influyeron a los alumnos de: La Academia Comercial Sn Francisco, Academia Oaxaqueña de Comercio A.C., y del Instituto Libre de Comercio y Administración de la Cd. de Oaxaca; a elegir su carrera de contador privado o secretaria.

Por lo tanto la pregunta que trató de responder el siguiente trabajo es:

¿ Cuáles son los factores que influyen en la decisión de los alumnos para elegir las carreras técnicas de secretaria y contador privado ?

IV.2 JUSTIFICACION

La influencia social sobre las conductas de los sujetos, para que estos puedan adaptarse al medio,

puede localizarse a través de la educación no solo escolar formal sino también familiar presentando en el individuo una gama de posibilidades adaptativas que al ser reflejadas en su decisión desembocarán en un tipo de trabajo que redundará en la propia sociedad (Castaño 1985, Osipow 1979).

Debido a la importancia del enfoque social que se orienta principalmente a la forma como el grupo piensa respecto a las variables que afectan el comportamiento, arraigadas con la cultura, la familia y el nivel económico, hacen indispensable ahondar la investigación que de ello se tiene y su control en cuanto a la influencia de la elección de carreras. Esto podría demostrarse a través de una metodología que utilice un instrumento el cual pueda reflejar datos de las características sociales de los sujetos y describir delimitando los factores que inciden en la elección profesional de este tipo de población.

Y en base a los resultados que se obtengan poder determinar que el empleo de dicho instrumento nos será útil para:

- a) Conocer y evaluar los factores que influyeron en los alumnos de la Academia Comercial Sn. Francisco, Academia Oaxaqueña de Comercio y el Ins-

tituto Libre de Comercio y Administración, para elegir su carrera; los cuales pueden ser utilizados con una finalidad de tipo vocacional.

- b) Conocer el nivel socio-económico y expectativas de la población en relación a la situación en que se encuentran.

IV.3 HIPOTESIS

IV.3.1 HIPOTESIS CONCEPTUAL

Hc: La influencia de los determinantes sociales sobre la decisión vocacional esta en relación con los valores culturales predominantes como son:

El prestigio o afán de gloria (Bordas 1972, Muñoz 1972)

Necesidad del mercado de trabajo (Bordas 1972)

La familia (Bordas 1972, Castaño 1983, Cortada 1987, Muñoz 1972, Weinberg 1985)

Nivel económico y remuneración económica (Bordas 1972,

Castaño 1983, Cortada
1987, Muñoz 1972)

La comunidad y el grupo de pares (Castaño 1983, Weinberg
1985)

Vocación (Cortada 1987, Diccionario Enciclopédico
Salvat 1987)

IV.3.2 HIPOTESIS NULA

Ho: El prestigio, la necesidad del mercado de trabajo, la familia, el nivel económico y remuneración económica, la comunidad y el grupo de pares, y la, vocación; no influyen de forma estadísticamente significativa en la elección de las carreras técnicas de contador privado y secretaria.

IV.3.3 HIPOTESIS ALTERNA

HI: El prestigio, la necesidad del mercado de trabajo, la familia, el nivel económico y remuneración económica, la comunidad y el grupo de pares, y la, vocación; si influyen de forma estadísticamente significativa en la elección de las carreras técnicas de contador privado y secretaria.

IV.4 VARIABLES

VI: Prestigio o afán de gloria, la necesidad del mercado de trabajo, la familia, el nivel económico y remuneración económica, la comunidad y el grupo de pares, y, vocación.

VD: Elección de la carrera técnica

IV.5 DEFINICION DE VARIABLES

IV.5.1 DEFINICION CONCEPTUAL

Variables independientes:

Prestigio o afán de gloria: El prestigio o afán de gloria otorgado por alguna profesión influye en la decisión para elegir carreras (Bordas 1972, Muñoz 1972).

Necesidad del mercado de trabajo: Según sean las condiciones reynantes de trabajo va contribuir para la elección de ocupación (Bordas 1972).

Nivel económico y remuneración económica: El no tener mayores posibilidades crea una disposición de nuestras facultades e influye en las aspiraciones de los jóvenes quienes son atraídos a niveles ocupacionales. Así también influye la aspiración a un cierto tipo de remuneración monetaria y de bienes económicos (Bordas 1972, Castaño 1983, Cortada 1987, Muñoz 1972).

La familia: La familia ejerce presión en la decisión de carreras en cuanto al consejo, la tradición y el ingreso familiar (Bordas 1972, Castaño 1983, Cortada 1987, Muñoz 1972, Weinberg 1985).

La comunidad y el grupo de pares : Ambos influyen en la decisión de carreras desde el punto, que es posible que los muchachos de una camarilla muy unida elijan un plan de estudios que los mantenga unidos hasta las mismas escuelas y carreras para proseguir sus estudios (Castaño 1983, Weinberg 1985).

Vocación : Es la inspiración que predestina la providencia para un papel determinado en cuanto a la inclinación a cualquier estado, profesión o carrera (Cortada 1983, Diccionario Enciclopédico Salvat 1987).

Dichos determinantes se encuentran englobados en la clasificación de Lipsett (1962).

Variable dependiente:

Elección de la carrera técnica: Es la decisión realizada por el alumno relacionada con sus intereses, habilidades y actitudes a partir de una carrera corta a nivel profesional que un joven puede escoger si sus estudios a largo plazo se ven seriamente amenazados por presiones económicas o de otra índole mediante el cumplimiento de algunas obligaciones académicas (Oliver 1973).

IV.5.2 DEFINICION OPERACIONAL

Variables independientes:

Prestigio o afán de gloria: Situaciones en que un individuo elige su ocupación o profesión para alcanzar cierto nivel o mantenerse en el que ya tiene.

Necesidad del mercado de trabajo: Esta condicionada por la demanda que existe en el momento de elegir la ocupación

o profesión a seguir.

La familia: Situaciones en que la familia toma las decisiones de que el individuo estudie una carrera dada.

Nivel económico o remuneración económica: Son las actitudes que indican que el individuo escoge una carrera dada, con el fin de ganar más dinero, o adquirir un mayor número de bienes materiales, ó en función, de la economía que dispone.

Comunidad y Grupo de pares: Lo constituyen aquellas situaciones en las que el individuo manifiesta haber escogido una carrera para estar cerca ó permanecer con sus amigos.

Vocación: Lo conforman aquellas situaciones en las que el individuo estudia una carrera dada porque le agrada, tiene aptitudes y sus características personales son las adecuadas para su carrera.

Variable dependiente:

(VD) Elección de la carrera técnica: Es la toma de decisiones que realiza un individuo para estudiar una carrera

que está por debajo de los estudios universitarios.

IV.6 POBLACION

Dentro del sistema de estudios en la ciudad de Oaxaca se encuentra: La Universidad Autónoma "Benito Juárez", donde se pueden estudiar carreras a nivel Licenciatura tales como: Medicina, Odontología, Leyes, Lic. en Químico-biólogo y Contaduría Pública; contando esta última con Postgrado. El Instituto Tecnológico donde se realizan estudios del área física-matemática, cursando las carreras en las diferentes áreas de Ingeniería, y las carreras de Turismo, Administración e Informática.

Así también se encuentra; La normal de Educadoras Normal Primaria, Normal Superior y la Universidad Pedagógica.

En el nivel medio se encuentran las preparatorias 1, 2, 5, 6 y 7 dependientes de la Universidad (U.A.B.J.O), El colegio de Bachilleres (COBAO) CEBETIS y CONALEP, estudiándose en esta última, carreras de tipo técnico donde el alumno tiene la opción de que su carrera sea terminal o continuar con sus estudios a

nivel Licenciatura.

Así mismo, existen Universidades y Escuelas Particulares tanto a nivel Lic. como Técnico donde el alumno puede elegir la carrera que más le guste o se apegue a sus posibilidades e intereses.

Para ésta investigación se tomo como población a los alumnos de la Academia Comercial Sn Francisco, Academia Oaxaqueña de comercio y el Instituto Libre de Comercio y Administración, escuelas particulares incorporadas al IEEPO (Instituto Estatal de Educación Pública de Oaxaca), Donde existe un número aproximado de 350, 150 y 120 alumnos respectivamente, que estudian las carreras de contador privado y secretaría ejecutiva, en sus diferentes especialidades. Teniendo como requisito de ingreso: ser mayores de 15 años, carta de buena conducta del grado anterior, certificado de secundaria ó primaria y pago de inscripción.

El nivel social de la población es bajo siendo en su mayor parte hijos de campesinos, empleados y comerciantes en pequeño ó alumnos que trabajan. Encontrándose los alumnos en un rango de edad de 15 a 25 años.

IV.7 MUESTREO

Para la muestra se escogió a los alumnos que cursaban el primer y segundo grado de las carreras de Contador Privado y Secretaría Ejecutiva de las escuelas: Académia Comercial San Francisco, Académia Oaxaqueña de Comercio A. C. y, el Instituto Libre de Comercio y Administración. Utilizándose un muestreo no probabilístico por cuota.

No probabilístico porque fué difícil seleccionar a los alumnos de manera probabilística, y por cuota porque se les presentó el cuestionario a todos los alumnos que asistieron a clase el día que el investigador designó para aplicar dicho cuestionario.

IV.8 INSTRUMENTO

Se construyó un instrumento con 60 reactivos tipo Lickert cuyas opciones van de totalmente en desacuerdo hasta totalmente de acuerdo. Que evalúa las 6 variables, cada una de ellas es medida por 10 reactivos 5 con dirección positiva y 5 con dirección negativa. Cada uno de los reactivos fué sometido a una validez de

contenido en la cual se solicitó 10 jueces que indicaron a que escala correspondía cada reactivo. Posteriormente, se aplicó la prueba a 100 sujetos y se llevó a cabo el análisis de reactivos a través de la prueba "T" (ver tabla I).

Siendo únicamente dos los descartados, creándose nuevos reactivos por los dos que habían sido descartados sometiéndolos al mismo análisis. Quedando el cuestionario formal de 60 reactivos donde, cada variable o factor fue medida por 10 reactivos, siendo la mitad positivos y la otra mitad negativos.

Después del análisis de ítems se obtuvo la confiabilidad de cada una de las escalas a través del método de mitades pares noes, obteniendo una confiabilidad de las escalas. Resultando para el factor de nivel económico y remuneración económica = 0.5247473, para el factor de comunidad y grupo de pares = 0.4763065, para el familiar = 0.3593109, para la vocación = 0.4158415, la necesidad del mercado de trabajo = 0.6144786, y el prestigio = 0.4394506.

TABLA I

X/REACTIVO		C/ESCALA		
ESCALA/REACTIVO	\bar{X}_1	\bar{X}_2	T	P
económico				
R1	1.8657	3.3086	-7.00	.000
R7	2.4030	3.4815	-4.66	.000
R13	2.1493	3.3704	-6.18	.000
R19	2.7910	4.2099	-7.03	.000
R25	2.1045	3.7884	-7.30	.000
R31	2.2388	3.1852	-4.94	.000
R37	2.2687	3.7654	-7.63	.000
R43	2.1194	3.3951	-6.72	.000
R49	2.4328	3.6914	-6.12	.000
R55	2.2388	3.5926	-6.58	.000
comunidad				
R2	2.3506	3.8592	-7.67	.000
R8	2.2727	3.6197	-6.12	.000
R14	2.7662	3.7465	-5.00	.000
R20	3.2857	4.0141	-3.21	.002
R26	2.0649	3.5775	-6.46	.000
R32	1.8571	3.0704	-6.15	.000
R38	2.0649	3.1690	-5.48	.000
R44	1.4545	2.4930	-6.27	.000
R50	1.8831	3.0423	-5.73	.000
R56	1.4026	2.8169	-8.10	.000
familiar				
R3	1.9518	3.7917	-8.30	.000
R9	2.8434	3.9792	-4.83	.000
R15	2.5783	3.8125	-4.89	.000
R21	1.6386	2.9167	-5.61	.000
R27	2.0843	3.1458	-4.62	.000
R33	2.1807	3.6458	-6.12	.000
R39	2.0241	3.7919	-7.81	.000
R45	3.2169	4.3125	-5.41	.000
R51	2.7590	3.9792	-5.02	.000
R57	3.1205	4.0208	-4.16	.000

ESCALA/REACTIVO	\bar{X}_1	\bar{X}_2	T	P
vocación				
R4	2.8630	4.5352	-8.77	.000
R10	2.7808	2.6901	.41	.680
R16	2.7397	2.9859	-1.12	.263
R22	2.3014	3.7465	-6.81	.000
R28	2.6027	4.0704	-7.55	.000
R34	2.1507	4.0282	-10.32	.000
R40	2.7123	4.0845	-7.20	.000
R46	3.0548	4.2676	-6.32	.000
R52	2.1918	3.6197	-7.40	.000
R58	2.9452	4.2254	-6.51	.000
necesidad del mercado de trabajo				
R5	2.4028	4.0145	-7.84	.000
R11	1.9167	3.3478	-7.39	.000
R17	2.6389	3.9565	-6.75	.000
R23	2.0417	3.4493	-7.04	.000
R29	2.1389	3.8261	-9.05	.000
R35	2.4583	3.6087	-6.26	.000
R41	2.1806	3.6232	-7.70	.000
R47	2.1528	3.7246	-8.59	.000
R53	2.6667	3.6957	-4.99	.000
R59	3.3333	3.8696	-2.64	.009
prestigio				
R6	2.6883	4.1000	-7.01	.000
R12	3.2597	4.0857	-3.48	.001
R18	2.4675	3.7286	-5.71	.001
R24	1.8312	2.6714	-3.78	.000
R30	3.1818	4.2286	-5.52	.000
R36	2.1169	3.6429	-7.88	.000
R42	2.5584	4.0143	-8.09	.000
R48	3.0649	4.5143	-8.33	.000
R54	2.0779	3.0857	-4.50	.000
R60	3.2338	4.4143	-6.27	.000

IV.9 DISEÑO

Se utilizó un tipo de diseño factorial de: 2×6
= 12 tipos de elección de carrera.
Porque se tienen estas variables.

carrera:	factores:
(A)	(B)
(A1) Contador Privado	(B1) Prestigio
(A2) Secretaría	(B2) Nec. del M. Trab
	(B3) Familiar
	(B4) Nivel económico
	(B5) Comunidad y G.P
	(B6) Vocación

IV.10 TIPO DE ESTUDIO

Se utilizó un tipo de estudio exploratorio, expostfacto y de campo. Exploratorio ya que el interés fué indagar y describir a través de datos factuales si los factores que inciden en la decisión de los alumnos para elegir una carrera universitaria son los mismos que influyen en la decisión de estudiar una carrera técnica de secretaría y contador privado.

Expostfacto porque las variables independientes que se consideran en el estudio ya existen en los sujetos, no son creadas. Y de campo porque se estudió a un grupo de personas en una parte de su medio ambiente que es la escuela.

IV.11 PROCEDIMIENTO

Una vez validado el cuestionario formal se dirigió a las escuelas para aplicar el cuestionario a 134 alumnos de la Academia Comercial Sn. Francisco; siendo a 2 grupos de secretarías y 3 de contadores, a 76 alumnos de la Academia Oaxaqueña de Comercio a 1 grupo de secretarías y 2 grupos de contador, y a 49 alumnos del Instituto Libre de Comercio y Administración de los cuales fué un grupo de secretarías y 2 de contador.

Quedando la población total de 259 alumnos donde todos ellos fueron muestras representativas de cada una de las escuelas ya mencionadas, encontrándose en la Ciudad de Oaxaca.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**CAPITULO V
RESULTADOS Y CONCLUSIONES**

RESULTADOS Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados obtenidos de regresión múltiple tienen una correlación de .18 con una R² de .03 y una F de 1.47, con un nivel significancia P=.18, esto indica que las variables de prestigio, familiar, comunidad, necesidad del mercado de trabajo, nivel económico y remuneración económica, y vocación, influyen en un 3% en la decisión que tomaron los alumnos sobre estudiar las carreras de contador privado ó secretaria.

Donde la contribución de cada una de las variables por separado es la siguiente:

VARIABLES DE LA ECUACION

variable	BETA	T	Sig. T
PRESTIGIO	-.10132	-1.482	.1395
FAMILIAR	.02964	.457	.6478
COMUNIDAD	-.04366	-.693	.4488
NEC. M. T.	-.05636	-.839	.4025
ECONOMICO	-.08530	-1.246	.2138
VOCACION	.09857	1.412	.1592

Como puede observarse ninguna de estas variables influyen de manera significativa en la decisión que tomaron los alumnos de las escuelas (Academia Comercial Sn. Francisco, Academia Oaxaqueña de Comercio, e Ins-

tituto Libre de Comercio y Administración) para estudiar esas carreras.

Posteriormente, se aplico una prueba "T" para conocer si existian diferencias estadísticamente significativas entre el sexo y la carrera cursada para cada una de las escalas; teniendo como resultado los que aparecen en las tablas II y III.

TABLA II

X ESCALA/SEXO				
FACTOR	\bar{X}_1	\bar{X}_2	T	P
ECONOMICO	30.7065	29.5845	1.24	.219
COMUNIDAD	27.6000	27.0183	.62	.538
FAMILIAR	30.0500	29.9863	.07	.947
VOCACION	31.3250	32.4612	-1.27	.210
NEC. M. TRAB.	31.9500	30.2237	2.03	.455
PRESTIGIO	32.8500	32.1324	.75	.455

Como puede observarse en la tabla II en el factor económico los hombres tuvieron una media de 30.7065 y las mujeres una media de 29.5845 con un valor T de 1.24 y un nivel de significancia de .219, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor económico.

En el factor de comunidad o grupo de pares los hombres

tuvieron una media de 27.6000 y las mujeres de 27.0183 con un valor T de .62 y un nivel de significancia de .538, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor de comunidad y grupo de pares. En el factor familiar los hombres tuvieron una media de 30.0500 y las mujeres tuvieron una media de 29.6893 con un valor T de .07 y un nivel de significancia de .947, lo que quiere decir no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor familiar.

En el factor de vocación los hombres tuvieron una media de 31.3250 y las mujeres una media de 32.4612 con un valor T de -1.27 y un nivel de significancia de .210, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor de vocación.

En el factor de necesidad del mercado de trabajo los hombres tuvieron una media de 31.9500 y las mujeres una media de 30.2237 con un valor T de 2.03 y un nivel de significancia de 4.55, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor de necesidad del mercado de trabajo.

En el factor prestigio los hombres tuvieron una media de 32.8500 y las mujeres una media de 32.1324 con un valor T de .75 y un nivel de significancia de .455, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres en relación con el factor prestigio.

TABLA III

X ESCALA/ESCUELA				
FACTOR	\bar{X}_1	\bar{X}_2	T	P
ECONOMICO	30.7065	29.2395	2.08	.038
COMUNIDAD	27.5978	26.8383	1.16	.249
FAMILIA	30.0761	29.9521	.19	.852
VOCACION	31.8913	32.5030	-.96	.361
NEC. M. TRAB.	31.2500	30.0719	1.66	.099
PRESTIGIO	32.8261	31.9222	1.35	.178

Como puede observarse en la tabla III en el factor económico los contadores tuvieron una media de 30.7065 y las secretarias una media de 29.2395 con valor T de 2.08 y un nivel de significancia de .038, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarias en relación con el factor económico.

En el factor comunidad ó grupo de pares, los contadores tuvieron una media de 27.5978 y las secretarias una media de 26.8383 con un valor T de 1.16 y un nivel de

significancia de 2.49, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarías en relación con el factor comunidad.

En el factor la familia los contadores tuvieron una media de 30.0761 y las secretarías una media de 29.9521 con un valor T de .19 y un nivel de significancia de .852, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarías en relación con el factor la familia.

En el factor vocación, los contadores tuvieron una media de 31.8913 y las secretarías una media de 32.7030 con un valor T de -.96 y un nivel de significancia de .361, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarías en relación con el factor vocación.

En el factor necesidad del mercado de trabajo los contadores tuvieron una media de 31.2500 y las secretarías una media de 30.0719 con un valor T de 1.66 y un nivel de significancia de .099, lo cuál quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarías en relación con el factor necesidad del mercado de trabajo.

En el factor prestigio, los contadores tuvieron una

media de 32.8261 y las secretarías una media de 31.9222 con un valor T de 1.35 y un nivel de significancia de .178, lo cual quiere decir que no existen diferencias estadísticamente significativas entre contadores y secretarías en relación con el factor prestigio.

Por los resultados obtenidos en esta investigación se concluye aceptandose la hipótesis nula, la cuál plantea:

H₀: El prestigio, la necesidad del mercado de trabajo, la familia, el nivel económico o remuneración económica, la comunidad y grupo de pares, y, la vocación no son estadísticamente significativos en la elección de las carreras técnicas de secretaría y contador privado.

Esto se debio a que los factores arriba expuestos no influyen para este tipo de carrera. Ya que no existen diferencias estadísticamente significativas entre lo que se esta observando y lo que se esperaba.

V .2 CONCLUSIONES

En la elección de carrera existe influencia en factores de tipo social, ya que existen diversos indicadores que apoyan lo antes dicho siendo uno de ellos la escuela: que tiene influencia desde que el individuo inicia su escolaridad en cuanto a preguntar gusto e inclinación por determinada actividad. Así también el contexto social en el que el muchacho se encuentra inmerso tiende a formar ciertos parametros para sus expectativas, ligado al nivel en que se encuentra, lo cuál es difícil de separar en cualquier ser humano por el arraigo que de ellos se tiene.

Esto dio pauta a investigar y buscar datos, que pudieran tener un respaldo confiable de lo que se cree y pudieran tener también una relevancia teórica y palpable a través de datos reportados por los propios alumnos en cuanto a la elección de carreras técnicas.

Siendo que los resultados obtenidos en esta investigación, no fueron los esperados y distan de ser plenamente confiables debido a que los resultados obtenidos a través del instrumento con el que se realizó la investigación no fueron estadísticamente significativos. Por lo que las variables utilizadas en

cuanto a prestigio o afán de gloria, nivel económico ó remuneración económica, la familia , vocación , necesidad del mercado de trabajo, y , la comunidad ó grupo de pares; no tienen influencia estadísticamente significativa para elegir las carreras técnicas de contador privado y secretaría ejecutiva, aunque pueden actuar como indicadores.

V.3 LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

El instrumento utilizado en la investigación tiene limitantes, ya que se tomaron como variables a los determinantes sociales que se han expuesto en la elección de carreras, sin que haya existido una división que se haga palpable para elegir una carrera técnica o universitaria.

para contrarrestar esta limitante se sugiere; se elabore un instrumento que permita mayores posibilidades a los alumnos a definir por si mismos y posteriormente calificar sus características personales para elegir una carrera técnica. Y apartir de estos datos elaborar el instrumento que pueda ser validado con datos estadísticamente significativos y permita medir los

factores que influyeron en ellos a elegir su carrera. Como podría ser una escala de valores de 10 con actividades de cada profesión.

Otra de las limitaciones fué que al existir un diverso número de carreras técnicas, solo se eligió a dos de ellas y a una determinada población, sin contemplarse otros tipos que quizás al estudiarse hubieran podido dar otros resultados.

Por lo que se sugiere que para posteriores investigaciones; sean contempladas más carreras y a otras poblaciones tomándose en cuenta a los alumnos que asisten a escuelas oficiales.

Así también puede aplicarse un estudio comparativo con carreras a nivel universitario y técnico ó utilizando un instrumento ya estandarizado como podría ser la escala Edwards (EPPE) Escala de Preferencias Personales de Edwards; que ya ha sido empleada en otras investigaciones en comparación con otros instrumentos para determinar la ocupación o carrera apartir de las necesidades básicas.

ANEXOS

CARRERA _____ SEXO _____
 EDAD _____ GRADO _____ GRUPO _____

A CONTINUACION SE PRESENTAN UNA SERIE DE AFIRMACIONES, CONTESTALAS MARCANDO CON UNA "X" LA OPCION QUE MAS SE ACERQUE A COMO TU PIENSAS. ESTAS SON: TOTALMENTE EN DESACUERDO (T.D), DESACUERDO (D), INDECISO (I), DE ACUERDO (A), Y TOTALMENTE DE ACUERDO (T.A).

- 1.- El ingreso económico con el que cuento determinó mi elección de carrera.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 2.- A mis amigos les da lo mismo si estudio una carrera o realizó otras actividades.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 3.- Elegí mis estudios mediante el consejo de mi familia.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 4.- Estudie esta carrera sin tener información respecto a lo que se hace en ella.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 5.- Elegí mi carrera tomando en cuenta los trabajos que existen.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 6.- Los estudios que ahora llevo, difícilmente me darán más categoría.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 7.- Mi economía pudo haberme permitido estudiar una carrera de nivel superior.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 8.- El interés por mis estudios se debe a motivos diferentes de la convivencia con mis amigos de la escuela.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 9.- Mi familia me apoyo para que eligiera esta carrera.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 10.- Al estudiar esta carrera me di cuenta que era mi vocación.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 11.- Elegí mi carrera por la demanda que tiene.
 (T.D) (D) (I) (A) (T.A)

- 12.- Mi familia y conocidos me valorarán más si estudio otra carrera diferente a la que curso.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 13.- Elegi mi carrera porque al ejercerla obtendré mayores posibilidades económicas que si hubiera elegido otra.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 14.- Mis camaradas están fuera de mi elección de estudios.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 15.- Mis familiares siempre quisieron que fuera profesionista. Por lo que elegi esta carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 16.- Elegi mi carrera porque la preparación con la que contaba era suficiente para estudiarla.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 17.- Mi conocimiento respecto a las posibilidades de trabajo que existen fué lo que me ayudo a elegir los estudios que ahora curso.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 18.- Mi carrera la elegi sin pensar que pudiera ayudarme a sobresalir de las demás personas.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 19.- La carrera que elegi fué para alcanzar un mayor nivel económico.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 20.- Hubiera querido estudiar lo mismo que mis amigos pero me fué imposible.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 21.- Elegi mi carrera de acuerdo con el gusto de mis padres por dicha carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 22.- Hubiera querido estudiar una carrera diferente a la que curso.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 23.- Cuando elegi mis estudios había muchas solicitudes de empleo para esta carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 24.- Podré superarme aunque estudie cualquier carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 25.- Hubiera estudiado una carrera de nivel superior si mi economía me lo hubiera permitido.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 26.- Elegi mi carrera sin que haya habido influencia por parte de mis vecinos.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)

- 27.- Estudio mi carrera porque así obtengo más beneficios por parte de mis familiares.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 28.- Elegi mi carrera sin tener actitud para ella.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 29.- Elegi mi carrera debido a las fuentes de trabajo que hay.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 30.- Si ejerzo mi carrera estaré sin alcanzar niveles de empleo altos.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 31.- Elegi mis estudios porque podría tener una buena remuneración monetaria.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 32.- Estudio esta carrera para tener el respeto de mis amigos.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 33.- Elegi mis estudios sin que hayan sido tradición en mi familia.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 34.- Siempre quise ser alumno de la carrera que curso.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 35.- Elegi mi carrera sin saber cuales estaban saturadas.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 36.- Elegi mi carrera para destacar sobre las demás personas.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 37.- Elegi mi carrera dejando de lado el nivel económico que podría alcanzar.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 38.- El interés por mis estudios se debe a la convivencia con mis amigos de la escuela.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 39.- Elegi mis estudios por mi mismo sin dejarme influir por el consejo de mi familia.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 40.- El tener información con respecto a la carrera hizo que la estudiara.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 41.- Elegi mi carrera sin tomar en cuenta la demanda que tiene.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 42.- Con la carrera que curso alcanzaré un nivel cultural más alto.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)

- 43.- Lo que determinó mi elección de carrera fué un motivo diferente a mi ingreso económico.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 44.- Elegí mi carrera porque la mayoría de los muchachos de mi comunidad la estudian.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 45.- Elegí mi carrera sin que los demás miembros de mi familia se dieran cuenta.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 46.- Mi interés por la carrera me motivo a estudiarla.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 47.- Sin tomar en cuenta las fuentes de empleo elegí mi carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 48.- Mi deseo por superarme hizo que estudiara esta carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 49.- Elegí mis estudios sin pensar que puedan ayudarme a llevar un vida económicamente buena.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 50.- Mi mejor amigo fué determinante cuando elegí mis estudios.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 51.- A mis padres les hubiera gustado que me dedicara a un oficio.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 52.- Antes de estudiar esta carrera sabía que era mi vocación.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 53.- Elegí mi carrera sin tomar en cuenta si posteriormente podría ejercerla.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 54.- Elegí mi carrera para ser reconocido tanto por la familia como por mi comunidad.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 55.- Elegí la carrera que siempre quise, sin que mi ingreso económico fuera un obstaculo.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 56.- Mis vecinos tuvieron mucha influencia para que yo estudiara esta carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 57.- Mi carrera no es del agrado de mi familia pero aún así la estudio.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)

- 58.- Estudié mi carrera porque siempre me ha gustado realizar cosas productivas.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 59.- Cuando termine mi carrera me va a ser difícil encontrar trabajo.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)
- 60.- Podré llegar a alcanzar niveles de empleo altos, si ejerzo mi carrera.
(T.D) (D) (I) (A) (T.A)

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BIELHER Y SNOWMAN PSYCHOLOGY APPLIED TO TEACHING HOUGHT MIFFLIN CO. 4TH ED., 1982.
- BOHOSLAVSKY R. ORIENTACION VOCACIONAL (LA ESTRATEGIA CLINICA) EDICIONES NUEVA VISION, BUENOS AIRES, 1981.
- BORDAS M. COMO ELEGIR CARRERA Y PROFESION OIKOSTAU, S.A. EDICIONES BARCELONA ESPAÑA, 1972.
- CASTAÑO L. PSICOLOGIA Y ORIENTACION VOCACIONAL EDICIONES MAROVA S.L. MADRID, 1983.
- CORTADA DE K. EL PROFESOR Y LA ORIENTACION VOCACIONAL. ED. TRILLAS. MEXICO, 1987.
- ENCICLOPEDIA TECNICA DE LA EDUCACION TOMO I ORGANIZACION Y ADMINISTRACION ESCOLAR PSICOLOGIA DE LA EDUCACION ED. SANTILLANA MADRID,1975.
- FLOGIATO/PASSERA MODELO EXPERIMENTAL DEL PROCESO DE TOMA DE DECISION SEMINARIO IBEROAMERICANO DE EDUCACION ESCOLAR Y PROFESIONAL, MORELIA-MEXICO, 1984.
- GELICO A. "QUIERO SER" UNA REVISTA ARGENTINA AL SERVICIO DE LA ORIENTACION VOCACIONAL. SEMINARIO IBEROAMERICANO DE EDUCACION ESCOLAR Y PROFESIONAL, MORELIA-MEXICO, 1984.
- GUERRERO M. ESTUDIO EXPLORATORIO PARTICIPATIVO SOBRE LAS NECESIDADES DE INFORMACION DE SUS ESTUDIANTES DEL 6to AÑO DE PREPARATORIA A ELEGIR CARRERA. TESIS DE LIC. FAC. DE PSICOLOGIA/ UNAM, 1988.
- HILL G. ORIENTACION ESCOLAR Y VOCACIONAL EDITORIAL PAZ-MEXICO.MEXICO, 1978.
- HOLLAND J. TECNICA DE LA ELECCION VOCACIONAL EDITORIAL TRILLAS.MEXICO,1978.

- _ HORAN J COUNSELING FOR EFFECTIVE DECISION MAKING (A COGNITIVE-BEHAVIORAL PERSPECTIVE) DUX PRESS PRINTED IN THE USA, 1979.
- _ LARROYO F. DICCIONARIO PORRUA DE PEDAGOGIA ED. PORRUA. MEXICO, 1982.
- _ LAVERDE M. A. LA ORIENTACION ESCOLAR COMO COMPONENTE DEL CURRICULO. OFICINA REGIONAL DE EDUCACION DE LA UNESCO. SANTIAGO DE CHILE, 1982.
- _ MUÑOZ E. TU VOCACION PROFESIONAL EDICIONES DAIMON MADRID-BARCELONA, 1972.
- _ NUÑEZ C. M. LA FUNCION SOCIAL DE LA ORIENTACION VOCACIONAL SEMINARIO IBEROAMERICANO DE ORIENTACION ESCOLAR Y PROFESIONAL. MORELIA-MEXICO, 1984.
- _ OLIVER.R. LA ELECCION DE CARRERA EDITORIAL LIMUSA. MEXICO, 1973.
- OSIPOW S. TEORIAS SOBRE LA ELECCION DE CARRERAS EDITORIAL TRILLAS, 1979.
- _ RANGEL R. E. LA INFLUENCIA DE SEXO, PADRES, NECESIDADES PSICOLOGICAS Y VALORES PERSONALES EN LA ELECCION VOCACIONAL. TESIS DE LIC. FAC. DE PSICOLOGIA/UNAM, 1980.
- _ REVISTA COLOMBIANA DE EDUCACION "CLASES SOCIALES, LENGUAJE Y SOCIALIZACION" BOGOTA COLOMBIA, 1985.
- _ REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS EDUCATIVOS INGRESO AL NIVEL MEDIO SUPERIOR DE LA EDUCACION TECNOLOGICA 1987, VOL XVII No 3.
- _ RODRIGUEZ M. L. LA ORIENTACION PROFESIONAL EDITORIAL TRILLAS MEXICO, 1988.
- _ VIDAEES.D.I. ORIENTACION EDUCATIVA EDITORIAL LIMUSA MEXICO, 1985.
- _ WEINBERG C. ORIENTACION EDUCACIONAL EDITORIAL PAILOS BUENOS AIRES, 1972.