



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

UN ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE EL MMPI-2 Y LA ELECCIÓN DE CARRERA EN UN GRUPO DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

MAESTRÍA EN PSICOLOGÍA CLÍNICA

P R E S E N T A

LIC. MARÍA CRUZ BAUTISTA GONZALEZ

DIRECTORA DE TESIS: DRA. AMADA AMPUDIA RUEDA
MIEMBRO DEL COMITÉ: DRA. EMILIA LUCIO GOMEZ MAQUEO
MIEMBRO DEL COMITÉ: DRA. ROSA MARIA VALLE GOMEZ-TAGLE
SUPLENTE: DR. JOSE MARTINEZ GUERRERO
SUPLENTE: MTRA. FAYNE ESQUIVEL ANCONA



Facultad
de Psicología

MÉXICO, D.F.

2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

A mi **Universidad**, cuya grandeza me ha cobijado.

A la **doctora Amada Ampudia**, por su dedicación y por su minuciosidad; ellas orientaron los lineamientos de esta tesis.

A la **doctora Emilia Lucio**, por la gentileza que me brindara en las revisiones.

A la **doctora Rosa María Valle**, por todos y cada uno de sus comentarios; ellos fueron fundamentales para construir el andamiaje.

Al **doctor José Martínez Guerrero**, por el valioso tiempo que me dedicó.

A la **maestra Fayne Esquivel**, por haber tenido confianza en mí.

A **Mónica Nava Zúñiga**, mil gracias.

Dedicatorias

A Dios. . . por todo cuanto me ha dado y por brindarme siempre nuevas oportunidades.

A la memoria de mis padres: Luis y Delfina, que, en su sencillez, me inculcaron los principios que hoy me rigen.

A mis hijos: Eva y Alejandro, que son el sol de mi vida y un estímulo constante en mi superación.

Caminante, . . . camino se hace al andar. . .

Siguiendo huellas y mejorando hechos.

Hagan de sus estudios los mejores y sepan que la vida es triunfo; también es contemplación, es amor, es placer: una vida armónica es una vida sabia, la vida sabia no es sólo victoria, es también la reconciliación con nosotros mismos y con el mundo que nos rodea.

Octavio Paz, 1993

ÍNDICE

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES	I-XII
--------------------	-------

CAPÍTULO I. EDUCACION SUPERIOR

Educación Superior	1
1.1 Las diez carreras con mayor demanda	1
1.2 Mercado laboral	4
1.3 El perfil más solicitado	5
1.4 Calidad educativa	5

CAPÍTULO II. ELECCIÓN DE CARRERA

Elección de carrera	10
2.1 Definición de elección de carrera	11
2.2 Factores relacionados con la elección de carrera	14
2.3 Satisfacción con la carrera elegida	18

CAPÍTULO III. MOTIVACIÓN

Motivación	20
3.1 Definición de motivación	20
3.2 Aspectos generales sobre algunas teorías de motivación	23
3.3 Aspectos relacionados con la motivación	28

CAPÍTULO IV. PERSONALIDAD

Personalidad	32
4.1 Teorías de la personalidad	32
4.2 Definición de personalidad	33

CAPÍTULO V. INVENTARIO MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD DE MINNESOTA-2 (MMPI-2)

Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota	39
5.1 Escalas de Validez	41
5.2 Indicadores Adicionales de Validez	42
5.3 Escalas Clínicas Básicas	43
5.4 Escalas de Contenido	46
5.5 Escalas Suplementarias	49

CAPÍTULO VI. METODOLOGÍA

6.1 Justificación y planteamiento del problema	55
6.2 Preguntas de investigación	55
6.3 Definición de variables	56
6.4 Muestra	56
6.5 Sujetos	57
6.6 Diseño.....	57
6.7 Instrumentos	57
Descripción y calificación del MMPI-2	57
Interpretación clínica de las escalas	58
Cuestionario sobre aspectos de elección de carrera	59
Validez y confiabilidad del cuestionario	60

Calificación del cuestionario	61
6.8 Procedimiento.....	61
6.9 Tratamiento estadístico	61

CAPÍTULO VII. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

Descripción de resultados.....	63
7.1 Análisis estadístico de las escalas del MMPI-2.....	67
7.2 Coeficiente de Correlación de Spearman (r).....	70

CAPÍTULO VIII. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Discusión	81
Conclusiones	95
Alcances y limitaciones	98
Referencias Bibliográficas	100
Anexos.....	108

RESUMEN

Los objetivos centrales del presente estudio fueron: identificar los rasgos de personalidad, las diferencias estadísticamente significativas entre las escalas del MMPI-2, las causas que los estudiantes consideran más importantes al momento de elegir carrera, así como analizar y describir la relación que existe entre los rasgos que evalúan las escalas de contenido Obsesividad, Baja Autoestima, Dificultad en el Trabajo; las escalas suplementarias Ansiedad, Represión, Fuerza del Yo, Desajuste profesional, Responsabilidad Social y Dominancia con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario. Para tal efecto, se realizó un estudio exploratorio con un grupo de estudiantes del primer semestre de las carreras de Medicina e Ingeniería, a los cuales se les aplicó el Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI-2) versión en español (Lucio-Reyes, 1992) y un cuestionario sobre aspectos de elección de carrera que explora áreas relacionadas con el desempeño laboral y campo de trabajo; desarrollo del estudiante como profesionista; proceso de elección de carrera y la opinión del alumno respecto de sus propias habilidades. Se eligieron estas escalas debido a que se consideró que están teóricamente relacionadas con la capacidad de toma de decisiones.

La muestra de este estudio estuvo integrada por 251 sujetos, de los cuales, 130 (65 hombres y 65 mujeres) pertenecen a la facultad de Medicina y 121 (58 hombres y 63 mujeres) a la facultad de Ingeniería. Dichas carreras fueron seleccionadas al azar de las diez carreras con mayor demanda (Derecho, Administración, Contaduría, Ingeniería Industrial, Licenciado en Informática, Médico Cirujano, Psicología, Ingeniería en Sistemas computacionales, arquitectura, Ingeniería Eléctrica).

En los resultados obtenidos se observó, que son perfiles dentro de la “normalidad estadística”; sin embargo, el análisis de las medias de las escalas clínicas y de validez, de contenido y suplementarias, reflejó algunas diferencias entre las características de personalidad de los estudiantes. En cuanto a las diferencias estadísticamente encontradas, que a excepción de la escala de Hostilidad Reprimida que obtuvo el grupo masculino de Medicina, las demás corresponden a los hombres y mujeres estudiantes de Ingeniería. Es decir, L (mentiras), Obsesividad (OBS), Enojo (ENJ), Personalidad tipo A (PTA) y Estrés postraumático (EPK) al grupo masculino; en el grupo femenino, Ansiedad (ANS), Depresión (DEP), Cinismo (CIN), Prácticas antisociales (PAS), Hostilidad Reprimida (HR) y F posterior (Fp), lo cual sugiere que los estudiantes de Ingeniería muestran rasgos asociados a la indecisión, presencia de constantes dudas y rigidez, así como problemas para controlar el enojo y cierto nivel de incertidumbre hacia el futuro.

Así mismo, de las correlaciones obtenidas en ambos grupos se encontró que existe una relación significativa entre las escalas propuestas y varios de los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta del cuestionario. En estas correlaciones se puede observar que tanto los hombres como las mujeres estudiantes de Ingeniería muestran una predominancia de correlaciones negativas, lo cual puede sugerir que de acuerdo a sus rasgos de personalidad y las expectativas o ideales que buscan satisfacer mediante la elección de carrera, encuentran más contradicciones e incomodidad en ella y que la elección puede estar más en la imagen social de la carrera que en aspectos de motivación y de las habilidades.

Palabras clave: Personalidad, elección de carrera, MMPI-2.

INTRODUCCIÓN

El nivel de desarrollo socioeconómico de un país está sustentado por la educación de sus integrantes. Sin embargo, en México se ha observado que el vínculo universidad-empresa no ha sido muy estrecho, ya que sólo diez carreras: Derecho, Administración, Contaduría, Ingeniería Industrial, Informática, Médico Cirujano, Psicología, Ingeniería en Sistemas Computacionales, Arquitectura e Ingeniería Eléctrica, integran 60% del estudiantado (ANUIES, 2002); y los resultados de algunas encuestas señalan que solamente 55% consigue empleo de la carrera que estudió, lo cual indica que la oferta de trabajo no cuenta con la capacidad para dar empleo, cada año, a los egresados de estas carreras (INEGI, 2001; STPS, 2001). Lo anterior implica que la elección de carrera debe ser considerada como un asunto de suma trascendencia no sólo para el estudiante sino también para el desarrollo infraestructural de la nación.

De aquí surge la inquietud de identificar los rasgos de personalidad e indagar cuáles son las causas involucradas en el proceso de elección de carrera. En otras palabras, el contenido de determinadas metas sociales-interpersonales que, como proceso interno, influyeron en los estudiantes de las carreras integrantes del complejo fenómeno social consistente en el alto porcentaje de alumnos que se concentra en algunas de ellas —situación que ocurre en todo el país—. En este caso, se eligieron al azar Medicina e Ingeniería como un ejemplo de dicho complejo fenómeno social.

Para llevar a cabo el presente estudio, se realizó una revisión bibliográfica, desde donde se concluye que la elección de carrera es un proceso evolutivo en el que hay fuerzas interactuantes que tienen influencia en dicha elección. Entre otras, se encuentran las características de personalidad y motivación, en ésta última, está implícita la capacidad de decidir. Al respecto, Nuttin (1982) señala que el estilo de la personalidad rige la motivación. Tanto la personalidad como la motivación son constructos hipotéticos concebidos como procesos integrados por variables; por ello, son susceptibles de evaluación y medición mediante sus manifestaciones.

Entre las diferentes teorías de personalidad y de acuerdo con el objetivo que se plantea en esta investigación que es evaluar los rasgos de personalidad, las teorías de los rasgos y los factores de la personalidad revisten la mayor importancia debido a que los exponentes de dichas teorías, clasifican al sujeto de acuerdo al grado con el que puede ser caracterizado en términos de rasgos. En otras palabras, describen una personalidad por su posición en un número de escalas, cada una de las cuales, representa un rasgo; además, los antecedentes y ámbito en el que se desarrolló el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota original están basados en ellas. En la presente investigación se utilizó el MMPI-2, versión revisada y adaptada en español por Lucio y Reyes-Lagunes (1992) en su cualidad de inventario que evalúa, precisamente, importantes tipos de personalidad y de desórdenes emocionales, así como diferentes fines, entre ellos, la elección de carrera.

En algunas investigaciones sobre el tema, se encontraron elementos que participan en la elección de carrera como son la autoestima (Wesbrook, 1993); la autoconciencia vocacional (Farley, 1993); la autoeficacia (Luzo, 1993); la relación entre la madurez vocacional y la conducta vocacional (Seifert, 1991); las aptitudes y los intereses; las características ambientales, tales como los padres, los maestros, la clase social (Holland, 1975); así como los imperativos biológicos y sociales, estado mental presente y la predicción del futuro profesionalista (Ceausu, 1987)

En otras, se señalan diversos elementos que también influyen en la elección, como son las expectativas o ideales que el estudiante pretende obtener mediante la carrera; entre ellos están: la autorrealización, el respeto, la confianza en sí mismo, alto estatus económico y

social, amplio campo de trabajo, posibilidades de obtener un puesto ejecutivo o formar un negocio propio, ayudar a la gente que más lo necesita, etc., la facilidad o dificultad en las materias, información ocupacional, accesibilidad en tiempo, dinero, disposición o saturación en la carrera elegida, presiones familiares y sociales (Del Valle y García, 1992); planeación de la carrera (Merino, 1997). Sin embargo, no se ha llegado a una conclusión única de por qué o en base a qué un estudiante elige su carrera y esto es algo que sigue siendo difícil de contestar categóricamente.

La elaboración de esta investigación responde a la necesidad de teorizar e investigar en el campo de la educación, específicamente, en la elección de carrera para aportar conocimiento empírico relevante respecto de la relación entre los rasgos de personalidad y las expectativas o ideales que el estudiante pretende obtener mediante su carrera, con el objeto de que las autoridades de educación superior encargadas de planificar los currículos escolares, orientadores vocacionales y todas aquellas instituciones que tienen contacto con el estudiante en proceso de elegir carrera, puedan ayudarlo a elegir con base a un verdadero análisis y preferencia vocacional, con pleno conocimiento de las necesidades del país y no por el prestigio asociado a ésta. Cueli (1973) afirma que obedecer impulsos o escuchar las sugerencias o deseos de otras personas provocará que la elección de carrera sea mecánica o prácticamente ciega.

La presente tesis consta de ocho capítulos. En una primera parte de la comunicación se exponen aspectos relacionados con el fenómeno social consistente en el alto porcentaje de estudiantes en las carreras de mayor demanda, el escenario laboral de los egresados y la oferta de trabajo; comentarios de diferentes especialistas en educación acerca de la calidad de la educación superior. En lo que concierne a la elección de carrera, se describen los supuestos teóricos de diferentes autores; entre ellos, los de Holland, Rivas, Super y otros, que señalan a la elección de carrera como un proceso evolutivo y su incidencia en la toma de decisiones. Referente a la motivación, los puntos de vista teóricos de Maslow, Nuttin y Toro, ayudan a explicar cómo las diferentes teorías integran el concepto de motivación en el proceso vocacional y que factores intervienen en ella. Acerca de la personalidad, el estudio anota las teorías de los rasgos y los factores de personalidad que sirvieron de base a la formulación del MMPI y cómo los exponentes de estas teorías explican la personalidad en términos de rasgos. Por último, el proceso de revisión y estandarización del MMPI-2, la exposición de las diferentes escalas que integran el MMPI-2, así como los rasgos que evalúa cada una de ellas.

Los cinco primeros capítulos: "Educación superior", "Elección de carrera"; "Motivación"; "Personalidad"; e "Inventario Multifásico de la personalidad de Minnesota-2 (MMPI-2)", constituyen el marco teórico que sustenta la presente investigación. El sexto, "Metodología" está constituido por la justificación y el planteamiento del problema, las preguntas de investigación, la definición de las variables, así como los instrumentos utilizados; el séptimo se halla integrado por la descripción de los resultados del estudio; el octavo, por la Discusión, las Conclusiones y los Alcances y sugerencias. Finalmente, se incluyen también las referencias bibliográficas y los anexos.

ANTECEDENTES

Diferentes autores manifiestan su interés en enfocar al individuo actuante de la elección de carrera. Según Dannemann (1968) la productividad refleja básicamente dos condiciones: desarrollo tecnológico y un máximo de potencial humano. Dannemann, también señala que en el proceso de elección profesional debe haber una orientación vocacional, ya que las aptitudes y las habilidades de los trabajadores son totalmente utilizadas en las tareas asignadas. En este mismo renglón, Pasquasy (1972) plantea la importancia del factor humano en la elección profesional como una ecuación sujeto-profesión, con un balance entre las necesidades individuales y las necesidades del entorno social. Señala que se debe analizar críticamente la eficacia de la orientación vocacional en el sentido de qué se entiende por selección profesional, cuáles son las dificultades que se tienen, qué pruebas psicotécnicas se deben utilizar en la elección, etc., y enfatiza la necesidad de una psicología académica humanística que integre todo lo anterior.

La opinión de Ceausu (1987) coincide con las anteriores, en que los elementos esenciales en la evaluación psicológica del individuo próximo a elegir una carrera, son sus deseos/objeto, sus habilidades e imperativos biológicos y sociales, así como el estado mental presente y la predicción del desarrollo del futuro profesionista. Por su parte, Zelichenko y Shmelev (1987) expresan que en el individuo hay factores motivacionales jerárquicamente involucrados en la selección profesional y el trabajo activo. Entre estos factores se encuentran los externos: presión, atracción-alienación, inercia; y los internos: factores profesionales, condiciones de trabajo, y consecución de metas sin relación al trabajo.

En el campo de la experimentación, los intentos para tratar de sistematizar la orientación vocacional y la elección de carrera han sido muy variados. Entre ellos, el perfil de valores y los roles-valor-adquiridos formulado por Eshleman (1970) que tiene aplicación para la motivación y la salud humana, la selección y la orientación de salud profesional; Charukhilova y Bulaeva (1995) desarrollaron el perfil psicogénético basado en aspectos neuropsicológicos, temperamento, coordinación sensoriomotor, tipo de pensamiento dominante, el cual puede ser utilizado para seleccionar profesionales de tipo técnico; la aproximación tipológica —identidad taxonómica— formulada por Koulaghin y Sergeyev (1997) a partir de un análisis de las correlaciones entre tests de inteligencia, que puede ser empleada para la selección y la predicción profesional.

A continuación se citan algunas investigaciones realizadas con sujetos que ya eligieron carrera; por ejemplo, Del Valle y García (1992) encontraron que los aspectos que influyeron en los estudiantes para hacer su elección de carrera fueron: obtener un estatus social, altos ingresos económicos, un amplio campo de trabajo, la posibilidad de formar su propio negocio, así como la autorrealización, el respeto, la confianza en sí mismos y que estos aspectos están más relacionados con estudiantes de carreras de tipo técnico-científico; en cambio, los estudiantes de ciencias sociales y de la salud perciben su profesión como algo inestable, de poco logro económico y social, además de un futuro incierto; sin embargo, ven la posibilidad de ayudar a las personas que más lo necesitan. Del Valle y García indican que la elección de carrera, en muchos casos, está determinada por la decisión del área de bachillerato. Esta situación, aunada a una deficiente información ocupacional, la consideración de las habilidades o dificultades en las materias que comprenden cada área, la accesibilidad en tiempo, dinero, disposición o saturación de la carrera elegida, disminuye en gran medida, el campo de elección de la carrera.

Otro estudio que puede ejemplificar lo anterior es la investigación realizada por Arbelaez, Rodríguez, Sanabria y Sánchez (1995) quienes con base en los resultados de los análisis estadísticos, identificaron que los estudiantes de primer semestre de las carreras de Ingeniería, Administración y Psicología atribuyeron la elección de su carrera en un alto

porcentaje (79.6%) de aspectos internos, un porcentaje mediano (52.9%) de aspectos externos socioculturales y un bajo porcentaje (22.9%) de aspectos externos familiares.

Ponti, Foresto y Echevarría (1996) identificaron cuatro factores importantes en la motivación en estudiantes de psicología: el primer factor, corresponde a la necesidad de sentirse aceptados e integrados en el grupo, así como la preocupación por las nuevas relaciones que van a establecer; el segundo, el logro y el prestigio que integran, en gran parte, las metas personales, las cuales de acuerdo con la taxonomía de Ford (1992) implican asertividad. Es decir, los estudiantes eligen esta carrera porque con ella pretenden ser independientes, tener un trabajo con cierto prestigio, emprender un camino realizando un esfuerzo productivo y evitar sentirse fracasados.

El tercer y cuarto factor son los logros asociados a motivos afiliativos y de poder. Los logros afiliativos están asociados a la percepción de auto eficacia —tener las capacidades necesarias— y a gran parte de las metas asertivas, así como a la integración en el grupo. Los estudiantes piensan que la carrera de psicología también puede servir para comunicarse mejor con los otros, influir sobre los demás u obtener una posición dominante.

Dentro de un contexto de motivación de logro, Martínez (1997) propone la responsividad del individuo manifestada mediante sus reacciones ante el éxito o tras el fracaso, como una variable del complejo fenómeno denominado “Nivel de Aspiración y Expectativa”. Martínez dice que, esto constituye una secuencia conductual que inicia tras un resultado o ejecución continua por parte del sujeto con la correspondiente vivencia o sensación de éxito o de fracaso —coincidente o no con la realidad—; ante esto, el sujeto pone en marcha los esquemas cognitivos y termina explicando racionalmente los hechos de su conducta. Esto es, la atribuye a causas concretas: capacidad, esfuerzo, naturaleza de la tarea, suerte, etc. De igual forma, concluye Martínez (1997) la motivación de logro está relacionada con las variables aspiración, expectación, flexibilidad y competencia personal. Kernis (1982, en Martínez, 1997) opina que una de las finalidades de atribuir internamente el éxito y externa del fracaso, es la preservación de la auto imagen y la autoestima, o bien la imagen que los otros tienen del sujeto mismo, o el sesgo de auto obstaculización en provecho propio, con el mismo propósito de protegerse a sí mismo frente al fracaso.

Por otro lado, respecto de la interrogante de qué papel juegan los planes de carrera y de vida en el desempeño socio-académico de los estudiantes, la permanencia o el abandono de la carrera, la inserción en el mundo laboral y la conquista de su identidad en general y profesional, Merino (1997) realizó un estudio longitudinal en el cual identificó que de la generación y de la población inscrita en Trabajo Social, sólo el 10% habían planeado estudiar dicha carrera. Los resultados indican que estas personas, cuyos rasgos son: iniciativa, autodisciplina, valores y principios, expresión verbal y alto nivel de abstracción, lograron el éxito y la satisfacción en los estudios y en la vida profesional. En este éxito, se le da un valor fundamental al ámbito familiar y al desarrollo competitivo que se convirtió en autoestima positiva y seguridad en sí mismo.

En el otro extremo, es decir, los que al ingresar no habían integrado la competencia indispensable para elegir la carrera y poder construir sus planes, adoptaron una posición pasiva y receptiva para cumplir rutinariamente sus obligaciones escolares. Aunque terminaron la carrera, no había la comprensión e identificación con ella. Tenían una imagen de sí mismos poco realista, oculta por el uso excesivo de los mecanismos de defensa, poca iniciativa para auto disciplinarse y luchar por un trabajo o adaptarse al ambiente laboral (Merino, 1997).

Sánchez-Corral (1999) afirma en la investigación sobre la orientación vocacional, que dado el papel que presentan las identificaciones como la realización de las necesidades internas del sujeto, la puesta en marcha de la vocación, en términos de elección de carrera, sería pues, una operación inconsciente. Como conclusión, Sánchez-Corral dice que la elección

de una ocupación es un juego dinámico de capacidades y limitaciones tanto internas como externas donde el estudiante busca su identidad vocacional y elige una manera de ser a través de algo que hacer.

En el siguiente apartado se citan los resultados de investigaciones realizadas con el MMPI y el MMPI-2. En dichos resultados se señalan los hallazgos respecto de rasgos de la personalidad que dan un panorama de la misma. Con relación al MMPI, se observó que en algunas investigaciones con estudiantes que ya eligieron carrera, las características o rasgos de personalidad se asocian con algún área de estudio en particular.

Por ejemplo, en España, González del Pino, De la Torre López y Domínguez (1969) con base en los resultados de la aplicación del MMPI y el Raven a estudiantes universitarios concluyeron, que los estudiantes que resaltan en inteligencia (técnica-científica) pueden ser menos adaptados que los sujetos que están en áreas de menor demanda intelectual. A su vez, Kodman (1984, en Ampudia, 1994) mediante la aplicación del MMPI a sujetos considerados "genios" identificó en hombres, puntajes altos en las Escalas de Histeria, Desviación Psicopática, Masculino-Femenino, Psicastenia, Esquizofrenia e Introversión Social. En mujeres, observó, a excepción de la Escala de Introversión Social, altos puntajes en las mismas escalas. Dichos resultados sugieren que ciertas características de personalidad y no precisamente las más sanas o deseadas están asociadas con altos logros. Por ejemplo, los sujetos con alta F (respuestas al azar) y K (actitud defensiva) posiblemente sean más manipuladores en sus respuestas. Ampudia (1994) identificó que un puntaje alto en la escala de Dominancia en estudiantes hombres y mujeres con un promedio alto y medio de calificación tienden a mostrarse más dominantes y controladores.

Sin embargo, en otros estudios similares, Sánchez, Domínguez y López Santa Cruz (1969) observaron en los resultados del MMPI y 10 escalas de Preferencia Vocacional Kuder, que los estudiantes considerados como inadaptados tendían a buscar la estética y carreras burocráticas en lugar de objetivos técnico-científicos. Más aún, en un estudio con el test Rorschach y sus aplicaciones para la selección profesional, Cordero, González y Llabres (1972) no identificaron diferencias significativas de personalidad en los 450 sujetos masculinos de las carreras de Administración, Comercio y trabajo de tipo técnico. Sólo cuando formaron subgrupos por años de experiencia en el trabajo, encontraron algunas diferencias, las que, sin embargo, no caen en ningún patrón sistemático. Los resultados de los estudios citados, pueden sugerir que el manejo emocional es independiente del área elegida.

Barbenza, Montoya y Borel (1978) realizaron un estudio con estudiantes aspirantes a carreras humanistas y científicas. Al comparar a los grupos en las escalas de Hipomanía (Ma), Paranoia (Pa), Psicastenia (Pt) y Esquizofrenia (Es) del MMPI observaron en el grupo de hombres, que los sujetos científicos obtuvieron un puntaje más alto en Pt y Es, lo que puede sugerir conflictos en el desarrollo de la relación interpersonal por rasgos obsesivos e impulsivos.

Campbell, Clarkson y Sinsabaugh (1978) concluyeron que el factor integrado por tres escalas del MMPI: Desviación Psicopática (Pd), Hipomanía (Ma) y L (mentiras) clasificado como ajuste social, fue el mejor predictor para identificar a veteranos incapacitados, a los que probablemente la experiencia de post hospitalización dificulta la rehabilitación laboral.

Para predecir el desarrollo académico de 328 policías reclutas con una edad entre 19 y 32 años, Inwald y Shusman (1984) utilizaron el MMPI y el Inventario de Personalidad Inwald (IPI). El criterio de desempeño objetivo y subjetivo fue obtenido a partir de registros de reclutas en el transcurso de entrenamiento en la academia durante un periodo de 6 meses. Los resultados de las escalas del IPI: Problemas con la Ley, Dificultades en el Trabajo y Drogas que miden la conducta desinhibida "acting out", predijeron de manera más precisa

las conductas negativas de los sujetos en 8 mediciones de desempeño en el trabajo. Los sujetos que fueron calificados positivamente por sus superiores, demostraron una mayor conciencia, más sensibilidad y cautela hacia otros. En algunos casos, la combinación de las escalas del MMPI con el IPI, ayudaron a incrementar la exactitud en la predicción general.

A su vez, Elliott, Anderson y Adams (1987) en una muestra de 288 estudiantes que habían sido atendidos en un centro de consejería universitario, identificaron que los puntajes en las escalas de Depresión e Introversión Social del MMPI, resultaron significativamente mayores para los estudiantes que continuaban en terapia después de 13 sesiones. Los resultados de los análisis multivariados indicaron que la mayoría de los estudiantes universitarios que mostraron elevaciones en estas escalas, persistieron en terapia no obstante el progreso, la calidad terapéutica y los impedimentos reales.

El MMPI ha sido utilizado en contextos ocupacionales para investigar básicamente dos temas: el primero concierne a la predicción del éxito laboral, mientras que el segundo, enfoca la relación entre los factores de la personalidad y los intereses. Peterson y Clark (1990) intentaron la posibilidad de utilizar el MMPI para dar información pertinente acerca de un nivel de ajuste personal y social de un cliente, así como el mecanismo psicológico predominante utilizado para hacer frente o manejar el estrés. Dicha información puede ser utilizada por un orientador vocacional con dos propósitos: 1) determinar si un cliente debiera ser referido para su tratamiento, si los puntajes del MMPI indican problemas de ajuste traumático o crónico, o 2) predecir el ajuste a ciertos roles o entornos ocupacionales.

También Loughhead y Reardon (1989) intentaron predecir el grado de ajuste psicológico mediante la relación entre las escalas de diferenciación de Holland (1985) que es una guía para la planeación vocacional y educacional (SDS) y los índices de ajuste psicológico (PAJ) del MMPI, en 32 sujetos provenientes de clases de planeación de carrera universitaria y 19 pacientes psiquiátricos internos. Los sujetos estaban entre 20 y 67 años y tenían grados diversos de PAJ e intereses relativos a una carrera profesional. Los resultados mostraron que seis escalas de diferenciación de interés de carrera (SDS) no tienen relación con ocho índices del MMPI y no resultaron útiles en predecir el grado de ajuste psicológico (PAJ). Los hallazgos en primer lugar, desafían la afirmación de J. L. Holland (1985, en Loughhead y Reardon, 1989) en el sentido de que los individuos que son indiferenciados pueden necesitar consejería personal, y en segundo, demuestran el empleo exitoso del SDS con pacientes psiquiátricos internos.

Lo reseñado anteriormente señala, de manera breve, algunas de las aplicaciones del MMPI para predecir el ajuste psicológico de los sujetos de acuerdo a su sanidad o patología en diversas situaciones. Sin embargo, en lo que concierne a la selección de personal del área de la seguridad y protección pública, como son los candidatos a policía, reviste de mayor importancia identificar los rasgos de personalidad y el predecir su conducta, como en los siguientes casos:

Para predecir el empleo innecesario de la fuerza por parte de los oficiales, Hargrave, Hiatt y Gaffney (1988) aplicaron el índice $F + 4 + 9$ del MMPI (L. P. Housmann (1979); véase registro 1979-25100-001) derivado de la agresión autodeclarada por los aspirantes a policía, así como el índice revisado perteneciente a la escala para el Control en el Ajuste Psicológico (Cn) formulado por C. A. Cuadra (1956) en dos muestras. La primera consistió en 52 oficiales estatales de tránsito y 52 controles equivalentes; y la segunda, por 12 oficiales de un organismo municipal encargado de aplicar la ley y 12 controles de oficiales no agresivos. Se analizó cada índice por separado, concluyendo que al agregar la escala Cn al índice $F + 4 + 9$ la identificación de aspirantes y oficiales altamente agresivos fue más precisa.

Inwald, Hurwitz y Kaufman (1991) compararon estos estudios predictivos (publicados 1984-

1990) del campo de seguridad/protección pública con el IPI y MMPI y datos predictivos de P.R. Sackett (ver record 1990-03057-001) en el test "sinceridad/integridad". De acuerdo con los resultados, Inwald y cols, (1991) señalan que el IPI y el MMPI tuvieron un mejor desempeño y menor posibilidad de clasificar erróneamente a empleados aparentemente exitosos que los tests de sinceridad/integridad.

Con un método similar al anterior, Bartol (1991) realizó un estudio longitudinal con un seguimiento de 13 años a una muestra de 600 oficiales de ambos sexos representantes de 34 Departamentos de policía de ciudades pequeñas, para identificar quiénes de estos agentes de policía serían cesados a causa de su mal desempeño. El análisis discriminante indicó que el "Índice de inmadurez" consistente en una combinación de las escalas Desviación Psicopática, Hipomanía y L del MMPI fue un fuerte predictor de terminación. Un análisis posterior, reveló que un modelo estadístico que combinó el Índice de inmadurez con el tamaño de la muestra, las escalas K e Histeria del MMPI resultó un mejor predictor de quién tiene éxito y quién no se desempeña bien en la policía del pueblo pequeño. La discusión se enfoca en el valor del Índice de inmadurez para la selección de oficiales de policía.

Grossman, Haywood, Ostrov y Wasyliv (1991) examinaron si las escalas de validez del MMPI son sensibles a factores de motivación en una población forense específica. Se compararon 3 grupos de 20 oficiales que estaban siendo sometidos a pruebas de capacidades para retornar al servicio. Los grupos estaban integrados por sujetos que expresaron su deseo de regresar, otros que no querían regresar y un grupo de control. Cuatro índices de Validez diferenciaron significativamente a los grupos experimentales en las direcciones esperadas. Los sujetos que querían regresar al servicio, minimizaron significativamente sus dificultades psicológicas más que los otros dos grupos. Los datos indican que la minimización ocurre, fundamentalmente, a causa de problemas emocionales o de carácter obvios. Por lo tanto, estos resultados apoyan la utilización de las escalas de validez para evaluar la tendencia de respuesta en las evaluaciones de capacidad de la policía.

A su vez, Pallone (1992) dice que la esencia del fallo federal en el caso de Griggs V. Duke Power Co, consiste en que un criterio que ha sido empíricamente validado para predecir éxito dentro de una ocupación particular, como es encarnado específicamente dentro del trabajo de un patrón particular, es Constitucionalmente aceptable como criterio de selección. A la luz de este fallo, la investigación es resumida respecto del uso del MMPI en la selección de candidatos y para evaluaciones subsecuentes de oficiales de policía. La discusión se enfoca en la estructura y los criterios referentes al significado de las escalas, puntajes computarizados e interpretación del MMPI y el tema de la predicción trunca.

Con el objeto de predecir el desempeño policial y establecer un criterio para evaluar la validez del Inventario de Personalidad Inwald (IPI) diseñado para la selección de oficiales y el Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI) como medidas de los "Cinco grandes" factores de personalidad: abierto a la experiencia, neuroticismo, extroversión, agradabilidad y formalidad, Cortina, Doherty, Schmitt, y Kaufman (1992) formaron relaciones racionales y empíricas entre los "cinco grandes" factores de personalidad y aunque los dos inventarios aportaron medidas adecuadas de neuroticismo, extroversión, agradabilidad y formalidad, ninguno contribuyó consistentemente para incrementar la validez. Los cinco factores como fueron medidos por el IPI y el MMPI, únicamente predijeron diferencialmente el género.

Por otro lado, Borum y Stock (1993) examinaron las diferencias psicométricas en la actitud defensiva, identificada como engañosa entre 36 aspirantes a la aplicación de la ley. Con base en el análisis de los datos de archivo de aplicación del MMPI y el Inventario de Personalidad Inwald, concluyeron que existen diferencias significativas en las escalas

Tradicional de Validez (minimizar) tanto para los instrumentos como para varias escalas Suplementarias e Índices del MMPI. Los resultados indican que los aspirantes engañosos son más defensivos al someterse a las pruebas psicométricas y este hecho puede ayudar a elevar el índice de suspicacia para detectar el engaño en los aspirantes a aplicar la ley. Una escala de defensividad de la fuerza del yo del MMPI, además de mostrar una diferencia altamente significativa entre grupos, resulta ser precisa para la clasificación.

Costello, Schneider y Schoenfeld (1996) seleccionaron el índice mencionado anteriormente (F + Desviación Psicopática + Hipomanía) del MMPI propuesto como una medida de agresión, ya que en otros estudios, cada uno de los componentes de dicho índice habían sido relacionados con algunos aspectos de mal desempeño en el trabajo. Para validar este índice en un contexto laboral de aplicación de la ley, tomaron como criterio de mal desempeño en el trabajo, los días de suspensión disciplinaria después de 3 años de carrera y los puntajes del MMPI en el Pre empleo de 107 oficiales que fueron contratados en el departamento de policía. Se identificó una correlación estadísticamente significativa de .223; sin embargo, para su validación se necesita un constructo más fuerte que determine si el índice es una medida potencial de la agresión o de algún otro atributo de la personalidad. Se revisan las decisiones judiciales respecto del uso de tests psicológicos y juicio clínico en sitios ocupacionales.

En México también se han realizado numerosos estudios con el MMPI, a continuación se presentan algunos de ellos.

Izaguirre, Sánchez y Ávila (1970, en Ampudia, 1994) partieron de la hipótesis de las diferencias socioculturales entre las muestras de adolescentes norteamericanas y las mexicanas. Los resultados señalan que el factor K no es sensible a factores socioculturales e identificaron que el perfil del adolescente mexicano, calificado con las normas originales, tiene mayor posibilidad de presentar elevación en las escalas 2 (Depresión) y 8 (Esquizofrenia). Los autores confirmaron la hipótesis alterna propuesta para encontrar diferencias estadísticamente significativas entre el grupo de México-Estados Unidos, atribuidas a factores socioculturales y a la edad cuando se comparan con el grupo normativo original.

El MMPI ha formado parte importante de las baterías de diagnóstico clínico en centros de orientación psicológica de diferentes universidades como un requisito de primer ingreso en algunas carreras, cambio de una carrera a otra, así como en estudios de orientación vocacional en estudiantes próximos a elegir carrera. Navarro (1973) realizó un estudio en el Centro de Orientación Psicológica de la Universidad Iberoamericana con el objeto de investigar las posibles diferencias en la personalidad entre jóvenes de ambos sexos pertenecientes a grupos de Orientación Vocacional (OV), de Primer Ingreso (PI), Cambio de Carrera (CC) mediante la comparación de los puntajes T en las Escalas Básicas, de Contenido y seis índices del MMPI.

En la comparación de los grupos, Navarro observó que principalmente el grupo de OV presentó puntajes más elevados en Depresión, Psicastenia y Esquizofrenia, es decir, experiencias de desánimo, pesimismo y poca estima de sí mismos, mayor ansiedad, más preocupaciones de tipo rumiativo, aislamiento y tendencia a la ideación imaginativa, alineación social, inmadurez e inestabilidad emocional, mayor desajuste social y mayor insatisfacción general. Esta relativa inmadurez e inestabilidad emocional observadas en OV y CC, con predominancia en OV, pueden ser resultado de una auto imagen poco coherente y realista que puede implicar dificultades para una adecuada elección de carrera, por lo que sería necesario buscar ayuda profesional para escoger carreras más apropiadas.

En cambio los del grupo CC se inscribieron en carreras para las cuales no tenían las aptitudes, los intereses o la personalidad requerida. El resultado es que después de perder

uno o varios semestres, se ven obligados a recurrir a la ayuda profesional que deberían haber solicitado antes de empezar irreflexivamente sus carreras. Las diferencias entre los sexos, los hombres manifestaron mayor impulsividad, insatisfacción general y conflictos emocionales, así como puntajes significativamente más elevados en las escalas de Depresión, Histeria, Psicastenia y Esquizofrenia que las mujeres. En este sentido, Navarro infiere que en muestras semejantes, los varones entre 18 y 21 años, presentan mayor conducta de tipo impulsivo, insatisfacción y conflictos emocionales que las jóvenes de la misma edad.

En otros casos, se ha buscado detectar de manera precoz la psicopatología en estudiantes universitarios y poder ofrecerles ayuda clínica oportuna. Por ejemplo, en un estudio comparativo entre estudiantes de matemáticas y de Medicina y la tendencia a la somatización realizado por Ampudia, Stillmann y Villanueva (1977) mediante la aplicación del MMPI, identificaron en los estudiantes de matemáticas, rasgos de personalidad que se relacionan con la estabilidad y los intereses estéticos, tendencia a mostrarse restrictivos, rígidos y preocupados, convencionales y poco participativos en situaciones sociales. Asimismo, estos estudiantes muestran poca tolerancia a la frustración, son obsesivos y perfeccionistas, manifiestan un razonamiento lógico y normalmente canalizan sus problemas en forma racionalizada y algunas otras veces, directamente agresivas; generalmente manifiestan poca preocupación por su salud física. Mientras que los de Medicina, mostraron rasgos con tendencias individualistas, insatisfacción con el medio y con ellos mismos, sensibles y tendientes a preocuparse con facilidad por lo que se les percibe significativamente más ansiosos y angustiados. Según Ampudia y Cols (1977) la angustia y la ansiedad incrementada en los estudiantes de medicina manifiesta un mecanismo de defensa ante la posible adjudicación de la información adquirida en el transcurso de la carrera, y que este hecho sea un factor que los lleva a resolver sus conflictos mediante una canalización somática.

Los estudios realizados con el MMPI han aportado una información muy valiosa para el campo de la investigación. Sin embargo, en últimas fechas, se han encontrado diferencias significativas en el grado de patología en los perfiles de los adolescentes mexicanos con relación a la muestra norteamericana, motivo por el cual, se observó la necesidad de revisar este inventario. Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen y Kaemer (1989) revisaron el MMPI y como resultado de ello, surgió el Inventario Multifásico de la personalidad de Minnesota-2 (MMPI-2). En México, Lucio y Reyes (1992) adaptaron y formularon la versión en español para obtener perfiles de personalidad en población mexicana. Para este estudio, se realizó una búsqueda sistemática de investigaciones que relacionen al MMPI-2 con la elección de carrera; desafortunadamente, son muy pocos los estudios en este sentido. A continuación se presenta un breve resumen de los casos encontrados.

Todo tipo de instrumento evaluatorio debe someterse a una fase de experimentación para comprobar la validez y la sensibilidad ante diferentes o nuevas medidas respecto de su rango de medición. Por ejemplo, con el objeto de determinar si son necesarias normas especiales para utilizar la versión revisada del Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI-2) con personal en servicio militar activo, Butcher, Jeffrey, Cayton y Colligan (1990) con una muestra de 1,156 hombres —entre 17 y 51 años— pertenecientes a la Armada, la Marina, la Fuerza Aérea y Cuerpo de Marines, obtuvieron puntajes y estructura factorial similares a otros estudios anteriores (F. Fishburne & Parkison, 1984, en Butcher y Cols., 1990). Los resultados muestran claras diferencias en la edad, es decir, los sujetos jóvenes produjeron escalas más elevadas, particularmente, en las escalas Desviación Psicopática, Psicastenia, Esquizofrenia e Hipomanía. De acuerdo a los resultados, se concluye que no se necesitan normas especiales para seleccionar militares.

Butcher (1990) también señala que es fundamental que se evalúen los rasgos de personalidad de los individuos aspirantes a desarrollar trabajos relacionados con la

seguridad y la protección pública de un país, con un método que discrimine adecuadamente los rasgos de personalidad. Inherente a esta evaluación, está lo concerniente a la validez del perfil en tests que se presume pueden ser defensivos.

Así mismo, Butcher (1994) propone los lineamientos de interpretación del MMPI-2 para la selección de personal, con base a los datos de una muestra control de 1,138 hombres provenientes de todo el país, y posteriormente, de un grupo de 437 aspirantes varones a pilotos de una línea aérea, a quienes también se les administró el test. De acuerdo con los resultados, Butcher (1994) concluye que los perfiles reflejan claramente los efectos de la defensividad y de la impulsividad, además de que las normas del MMPI-2 resultan más apropiadas para caracterizar a los aspirantes a piloto que las normas del MMPI original, las cuales tendieron a patogenizar en exceso a quienes contestaron el test.

Uno de los aspectos importantes del MMPI-2 es la discriminación de la simulación en la conducta. Brophy (1995) realizó un estudio con el índice F-K, para detectar la simulación entre nivel de educación y ocupación; Bagby, Rogers, Nicholson, Buis, et al. (1997) con las escalas clínicas y varios indicadores de validez del MMPI-2 comprobaron que los indicadores F y los índices F-K si discriminan la simulación de esquizofrenia.

Kornfeld (1995) aplicó las 370 primeras preguntas del MMPI-2 y el Inventario de Personalidad Inwald, con el objeto de detectar la defensa ante la evaluación en los candidatos a oficiales de policía. Kornfeld (1995) observó en los resultados, que todos los concursantes mostraron un estilo defensivo (psicológicamente sanos, amables, libres de culpa y auto confidentes), los varones mostraron típicas actitudes de hombres, mientras que las mujeres rechazaron los roles típicamente femeninos y conductas estereotipadas, con manifestaciones de agresividad, auto-confianza y asertividad.

Butcher, Morfitt, Rouse y Holden (1997) examinaron, mediante la validez del perfil, el impacto de las instrucciones para contestar el test en una muestra de 271 aspirantes a piloto de aerolínea; de los cuales, 72 produjeron perfiles defensivos inválidos. A estos aspirantes se les readministró el MMPI-2, informándoles de las escalas de validez y con las instrucciones de responder de la manera más abierta y honesta posible. Se realizaron las correlaciones entre perfiles validos e inválidos, de la primera y segunda administración. Como resultado de las correlaciones entre perfiles validos e inválidos de la primera administración, algunas escalas Clínicas y la mayoría de las escalas de Contenido fueron más elevadas en los perfiles no defensivos y validos; y el 12% de los aspirantes re-testados produjeron elevaciones significativas (T2 65) en las escalas de Contenido.

Por su parte, Westefeld y Maples (1998) presentan una breve revisión de la literatura concerniente a la utilización del MMPI-2 en la valoración vocacional, particularmente, las áreas que enfocan la selección de personal y la simulación, en aspirantes a personal militar y discuten las conclusiones e implicaciones del mismo.

En un estudio descriptivo, Alexy y Webb (1999) examinaron los perfiles de las Escalas Básicas y de Validez Estándar L, F y K (medidas de defensividad) del MMPI-2 con relación al resultado de regreso-para-trabajar de una muestra de 109 pacientes, de los cuales, la mayoría tenía el diagnóstico criterio de síndrome de dolor maligno. Los resultados señalan que los grupos de perfil clínico no fueron significativamente relacionados con el resultado de regreso-para-trabajar. El 46.7% de la muestra de pacientes produjo perfiles defensivos. La conclusión es que cuando las elevaciones de la escala L fueron defensivas, fue mayor el porcentaje de participantes que no regresaron a trabajar después de la lesión.

En la comparación y correlación de los perfiles del MMPI y MMPI-2 de un grupo de hombres y mujeres aspirantes de empleo profesional, Thumin (2002) utilizó la correlación cruzada interesalar y el impacto de K (corrección) para formar grupos favorables o desfavorables

de aspirantes de trabajo. Un grupo favorable fue formado por los resultados de las escalas L, K y Hy (Histeria), mientras que las escalas F, Hs (Hipocondriasis), Pt (Psicastenia) y Sc (Esquizofrenia) formaron un grupo desfavorable; un segundo grupo fue formado por las escalas D (Depresión) y Si (Introversión Social). La escala K (corrector) movió consistentemente las escalas Clínicas en dirección a un grupo favorable. Thumin (2002) concluye que los perfiles correspondientes al MMPI original fueron encontrados patológicos; solamente identificó diferencia entre hombres y mujeres en la escala MF (masculino-femenino) del MMPI-2.

Fox y Lees-Haley (2002) utilizaron las escalas del MMPI-2 con el objeto de buscar su relación con categorías de empleo común y psicopatología en una muestra de 292 demandas en litigación —55% de mujeres con promedio de 40.7 años de edad—, no identificaron asociaciones significativas entre las categorías y la psicopatología. Los autores recomiendan tener cuidado en que los resultados del MMPI-2, necesariamente, detecte o excluya incapacidad en casos en litigación.

Dietrick, Chibnall y Rosso (2002) afirman que los datos normativos del MMPI-2, así como la combinación del MMPI-2 y el Inventario de Personalidad Inwald (IPI) son una herramienta muy útil para los psicólogos en la selección de aspirantes a oficial de policía involucrados en la aplicación de la ley. Las correlaciones entre el IPI y las escalas Clínicas fueron moderadas; sin embargo, la escala K (corrección) del MMPI-2 influyó las correlaciones considerablemente con implicaciones para la interpretación clínica de los datos del inventario en los aspirantes a policía. Los perfiles del MMPI-2 mostraron rasgos defensivos con elevaciones en L (mentiras) y puntajes bajos en las escalas 2 (Depresión) y 0 (Introversión Social) y un puntaje extremo en la escala 5 (MF: masculinidad-feminidad), es decir, una imagen demasiado positiva de ellos mismos, desconfiados, negación de conflictos familiares, así como la tendencia en la mujer de alejarse de patrones convencionales.

En México no existen muchos estudios en los que se relacione al MMPI-2 con la elección de carrera o ambientes laborales. A continuación se citan algunas investigaciones en las cuales se señalan rasgos de personalidad que reflejan la adaptación psicológica de los individuos en diversas situaciones.

En la investigación sobre rendimiento académico, Ampudia (1994) identificó una relación entre la elevación de la escala Dominancia y el promedio de calificaciones medio y alto en hombres y mujeres, lo cual sugiere que los estudiantes tienden a mostrarse más dominantes y controladores. De igual forma, la escala Depresión se eleva en el grupo de bajo rendimiento, lo que sugiere que los estudiantes experimentan sentimientos de inseguridad y pesimismo ante la reprobación. En cambio, la escala de Desajuste Profesional tiende a elevarse en el grupo de mujeres de bajo rendimiento, lo que sugiere la existencia de problemas emocionales que las hace sentir poco adaptadas y generalmente ser ineficientes, pesimistas y angustiadas. Por último, con relación a las diferencias en la escala de Ansiedad en el grupo de hombres de bajo rendimiento, la elevación sugiere que los estudiantes experimentan ansiedad ante la reprobación. En las mujeres, la ansiedad se eleva en dos grupos en bajo y alto rendimiento. Spence, Farber y McFann (en Ampudia, 1994) identificaron que el alto y bajo logro pueden generar respuestas de ansiedad.

En la investigación realizada sobre factores psicológicos asociados al proceso de decisión vocacional, Chávez (1997) identificó diferencias significativas en el perfil de intereses, aptitudes, valores, necesidad de información, necesidad de auto conocimiento e identificación con modelos entre alumnos que han tomado una decisión vocacional y los que no han decidido.

Entre profesionistas y no profesionistas, Barcelata (1997) identifica en los primeros, rasgos

con tendencias a un mayor grado de responsabilidad social e involucramiento en las necesidades de otros, relaciones dominantes, rasgos de Personalidad tipo A, impaciencia, malhumor, irritabilidad e independientes; en los segundos, tendencia a la represión, resentimiento, agresión sobre controlada, rebeldía ante la autoridad y lo establecido. Aunque dichos rasgos están dentro de lo normal, la diferencia en los resultados puede estar influenciada por la baja educación. Los rasgos en común en ambos grupos, en general, son: dar buena imagen, adaptados, defensivos y desconfiados, negación de conflictos familiares, así como una mayor tendencia en la mujer a alejarse de patrones convencionales.

Franco (1999) utilizó el MMPI-2 para buscar diferencias de personalidad entre alumnos graduados y no graduados, específicamente con las escalas Fuerza del Yo (Fyo), Responsabilidad Social (Rs), Desajuste Profesional (Dpr), Obsesividad (OBS), Dificultad en el Trabajo (DTR) y Depresión (DEP). No encontró diferencias significativas entre los dos grupos de estudiantes; sin embargo, observó diferencias significativas en las escalas básicas 3 (Histeria), 4 (Desviación Psicopática), 8 (Esquizofrenia) y en la escala de contenido que se refiere a Miedos. Lo que hace suponer que los estudiantes graduados tienen una mayor tendencia a manejar sus emociones y actuar de una manera más razonable, equilibrada y realista. Mientras que los no graduados tienden más al egocentrismo y a la necesidad de recibir mayores muestras de afecto. Además los graduados son menos sociables y más responsables y los no graduados son más extrovertidos e impacientes.

En los resultados de los estudios presentados tanto del MMPI como del MMPI-2 se observó un alto porcentaje del estilo defensivo del individuo reportado por las escalas de Validez L, F, K, índice F-K y el índice de Gough. Se observó también, que los perfiles del MMPI-2 muestran de manera más clara los rasgos defensivos en puntajes elevados de L (mentiras), puntajes bajos en las escalas 2 (Depresión) y 0 (Introversión Social) y puntajes extremos en la escala 5 (MF: masculinidad-feminidad) reportados por Lucio (1992 y Barcelata (1997). La combinación de puntajes altos en F y K puede indicar que entre más defensiva sea una persona, mayor será la tendencia a la manipulación. También se ha identificado que en perfiles no defensivos se pueden dar puntajes altos en algunas escalas clínicas y en la mayoría de las escalas de contenido.

La escala F y el índice F-K del MMPI-2 demuestran su eficacia en discriminar a los sujetos que pueden fingir o simular daño personal, insanidad o incompetencia (Fox y Lee-Haley, 2002) de los que no. Las personas con tendencia al engaño son más defensivas ante una situación de prueba y minimizan sus problemas emocionales.

En los resultados de varios estudios, se observó una gran incidencia en puntajes elevados en las escalas clínicas, básicamente en Esquizofrenia, Depresión, Histeria, Desviación Psicopática, Psicastenia, Hipomanía, e Introversión Social. Estas escalas evalúan una serie de rasgos psicopatológicos de personalidad, por lo que dependiendo de la elevación en las mismas, señala el grado de salud mental con que se maneja un sujeto, las dificultades para tomar una adecuada decisión profesional y posteriormente, el buen desempeño en el trabajo. En algunos casos, estas características de personalidad corresponden a jóvenes que tal vez de esa manera manifiestan su impulsividad, insatisfacción y conflictos emocionales (Navarro, 1973; Butcher, 1990).

Asimismo, se han formulado varios índices con el objeto de predecir una adecuada selección de personal, el buen desarrollo académico o desempeño en el trabajo. Estos índices pretenden medir importantes rasgos que tienen que ver con la inmadurez emocional manifestada por la agresión (acting out) o desajuste social, como son: índice de inmadurez emocional: $F + 4 + 9$; Índice de inmadurez + tamaño muestra + $K + \text{Histeria}$; Inmadurez y ajuste social; $\text{Desviación Psicopática} + \text{Hipomanía} + L$; Agresión: $F + \text{Desviación}$

Psicopática + Hipomanía.

En algunos estudios no se reportan diferencias significativas entre los rasgos de personalidad en sujetos pertenecientes a diferentes carreras. En otros, se indica una diferenciación en algunas de las siguientes áreas:

En el área Técnico-científica, los sujetos reflejan rasgos que manifiestan estabilidad, intereses estéticos, restrictivos, convencionales, poco participativos en situaciones sociales, razonamiento lógico, pensamiento abstracto, rígidos y preocupados, poca tolerancia a la frustración, obsesivos y perfeccionistas, agresivos, dominantes y con tendencias a racionalizar. También se mencionan, aunque por supuesto no es exclusivo de esta área, rasgos psicopatológicos que manifiestan un inadecuado manejo emocional y una falta de adaptación del individuo, detectados por altos puntajes en las escalas: Histeria, Desviación Psicopática, Psicastenia, Paranoia, Esquizofrenia, Masculino-Femenino, Introversión Social, así como Hipomanía (Ampudia, 1994).

El resultado de otros estudios identifica algunos factores que intervienen en la elección de carreras técnico científicas, como el prestigio social y económico de la profesión, la auto realización mediante la obtención de un título y el ejercicio de una carrera, alto estatus social, ingreso económico, cargos ejecutivos, la posibilidad de ser independientes, etc. (Del Valle y García, 1992).

En cuanto a las Ciencias Sociales y de la Salud, se observaron rasgos que manifiestan la insatisfacción con ellos mismos y con el medio, ansiosos, angustiados, tendencia a preocuparse fácilmente y a canalizar esta angustia mediante la somatización. Estos rasgos, pueden estar más bien relacionados con la influencia de los conocimientos que el individuo adquiere durante el desarrollo de la carrera (Ampudia y cols., 1977). Algunos estudiantes de esta área perciben su profesión como algo inestable, de poco logro económico y social, además de un futuro incierto. Sin embargo, ven la posibilidad de ayudar a personas que más lo necesitan (Del Valle y García, 1992).

Es importante señalar los rasgos de personalidad que indican un buen manejo emocional y permiten actuar de manera razonable, equilibrada y realista, con un elevado grado de responsabilidad social e involucramiento en las necesidades de otros, como son: iniciativa, autodisciplina, valores, principios, expresión verbal, alto nivel de abstracción, competitividad, autoestima, seguridad en sí mismos (Merino, 1997). Así como los intereses, las aptitudes, la identificación con modelos, la necesidad de información y la necesidad de autoconocimiento (Sánchez-Corral, 1999).

Se destaca la necesidad de evaluar en el individuo sus deseos/objeto, es decir, los objetivos que pretende encontrar en una carrera, por ejemplo, la autorrealización, respeto, confianza en sí mismo, alto estatus social, ingresos económicos y amplio campo de trabajo, posibilidades de formar un negocio propio, ayudar a la gente que más necesita, etc. y cómo estos deseos están relacionados con sus habilidades e imperativos biológicos y sociales, el estado mental presente, las presiones sociales, familiares, factores educativos, económicos y oportunidades sociales, dificultades o facilidad en las materias, información ocupacional, accesibilidad en tiempo, dinero, disposición o saturación de la carrera elegida, planeación de la misma, que en conjunto, forman sus necesidades individuales y del entorno social, que muchas veces, se pueden presentar como dificultad en la toma de decisión para elegir carrera.

En esta revisión no se observó algún estudio que relacione, específicamente, la utilización de las escalas de contenido Obsesividad (OBS), Baja Autoestima (BAE) y Dificultades en el Trabajo (DTR); las suplementarias Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo); Desajuste Profesional (Dpr); Responsabilidad social (Rs); y Dominancia (Do) del MMPI-2

con relación a la elección de carrera en población de estudiantes.

Como se puede observar y a manera de conclusión de los antecedentes, la elección de carrera es un evento multifactorial en el que inciden diversos factores como la inteligencia, los rasgos de personalidad, la motivación, los intereses, las aptitudes, los anhelos, los ideales y todas aquellas experiencias que el ser humano va recogiendo a través de la vida para tomar una decisión: la carrera a desempeñar. Por lo que elegir una profesión, definitivamente, no es un proceso fácil, ya que en este proceso está implícito poder congeniar tanto los aspectos de personalidad como los intereses que se pretenden obtener con la carrera, con las exigencias externas. Una sólida elección vocacional se basa en aspectos motivacionales y de personalidad, así como en la información relevante de la ocupación profesional, puesto que muchas de estas características del individuo son utilizadas en el desempeño de sus labores profesionales.

No obstante, poder definir con base a qué un estudiante elige su carrera, es algo difícil de contestar categóricamente. De ahí, el interés de realizar un estudio exploratorio entre los rasgos de personalidad que presentan los estudiantes que ya han elegido una profesión, en combinación con un cuestionario de opinión que explora las causas que toman en cuenta los estudiantes al elegir carrera y así poder identificar relación que existe entre los aspectos internos (rasgos de personalidad) y los aspectos externos (aspectos importantes socialmente).

CAPÍTULO I. EDUCACIÓN SUPERIOR

“El único límite para nuestra comprensión del mañana serán nuestras dudas del presente”.

F. D. Roosevelt.

Educación superior se refiere al nivel posterior al bachillerato o equivalente que comprende la licenciatura y los estudios de postgrado. Para hacer referencia al término educación superior es necesario establecer las diferencias existentes entre los conceptos carrera, profesión y ocupación. Aunque en primera instancia, los términos de carrera y profesión se usan como sinónimos, pues ambos se refieren a estudios superiores, la diferencia entre ellos, es que la carrera se usa para designar aquellos estudios que el alumno de preparatoria puede realizar en alguna institución de educación superior. Super (1978, en Super y Bohn, 1978) afirma que la carrera conserva la idea de movimiento, de algo que transcurre y que puede seguir preparándose dentro de ella. En cambio, la profesión es el resultado de dicho proceso.

Los términos ocupación y profesión se usan de manera similar con relación a un trabajo específico, es decir, la ocupación y/o la profesión permiten al individuo trabajar bajo ciertas circunstancias y características determinadas, con la diferencia de que para la profesión se requiere de estudios previos y para la ocupación no son necesarios. Rivas (1988) dice que la profesión requiere de entrada una previa preparación de mayor o menor duración y polivalencia y que el término profesión es un concepto legislado por el Estado e indica la obtención de un nivel calificado de escolaridad.

Los planes y programas de nivel superior están concebidos como la organización e integración de diversos conocimientos y actividades orientados a la formación del individuo en una determinada actividad profesional. Estos planes y programas se generan en los cuerpos colegiados de las escuelas, facultades o departamentos y se autorizan por la máxima autoridad de cada institución.

Las diferentes carreras se pueden identificar por los conocimientos que en ellas se imparten o por la naturaleza de las actividades que realizan profesionalmente sus egresados, por lo que cada una tiene su propia fisonomía y contenidos programáticos.

1. 1 Las diez carreras con mayor demanda

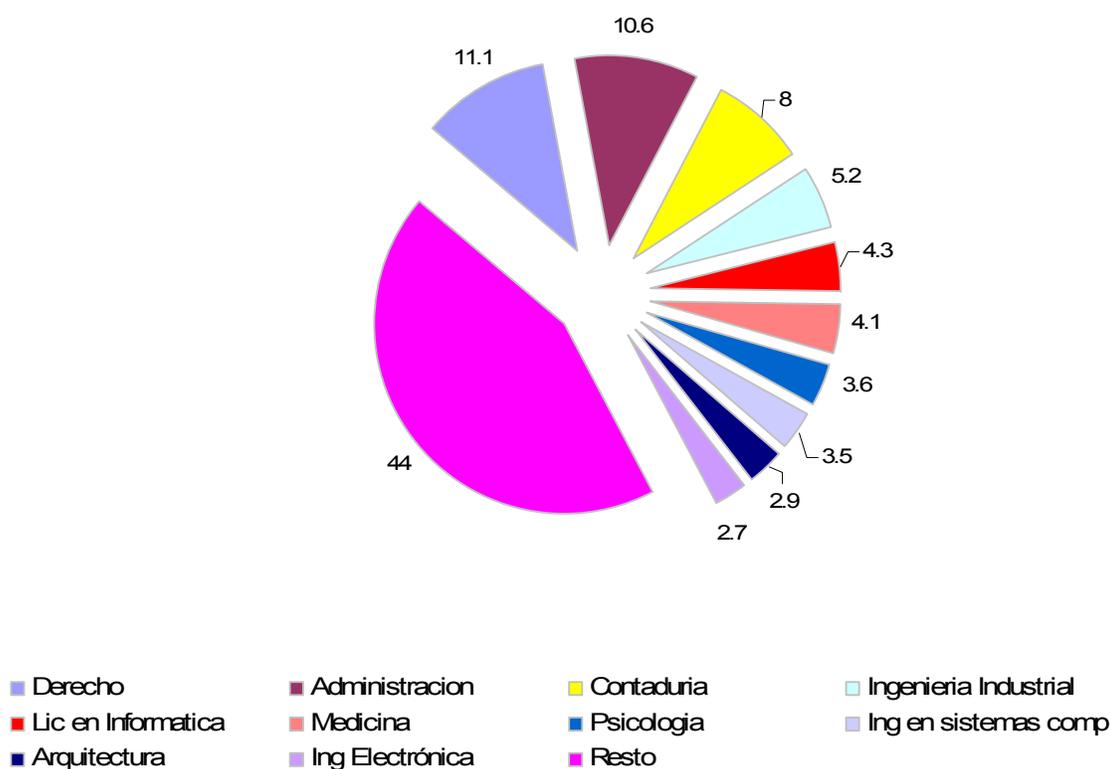
Los que ingresan a educación superior, según Rangel (1979) deciden el área o carrera de acuerdo a sus características individuales o condiciones de carácter general imperantes en lo social. En el primer caso, la decisión está animada por aspectos vocacionales basados en el conocimiento y la identificación de la carrera escogida; en el segundo, puede ser influido por inercias sociales, prestigios profesionales y en general por la concepción de una carrera como una vía de acceso a mejores condiciones sociales y económicas. Ambos casos, representan decisiones individuales que conforman una demanda social de educación superior. Esta demanda implícitamente trae como consecuencia la saturación o escasa población de determinadas carreras, las dificultades del mercado profesional para absorber a sus egresados y la multiplicación de escuelas para las carreras de mayor preferencia, entre ellas, Administración, Contaduría, Derecho, Economía y Medicina (Rangel, 1979).

De acuerdo con Oliver (1994) los países con tendencias a la industrialización provocan un fenómeno de funcionalidad que afecta a la educación en todos sus grados. En México, se

observa este fenómeno con mayor claridad en la enseñanza superior destinada a llenar los cargos ejecutivos de carácter técnico y administrativo que, frecuentemente, desencadenan una burocracia perjudicial. Sin embargo, dice Oliver (1994) lo más alarmante y menos perceptible de dicho fenómeno, es el desequilibrio establecido entre necesidades y capacidades que él define como “una armonía preestablecida. Medina (1994, en Oliver, 1994) también critica la planeación de los sistemas educacionales y dice que es una “completa miopía de los educadores” la falta de congruencia entre esta planeación y el tipo o la clase de sociedad a la que va destinada.

Este fenómeno se puede observar gráficamente en los datos aportados por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2002), sólo diez carreras: Derecho, Administración, Contaduría, Ingeniería Industrial, Licenciado en Informática, Médico Cirujano, Psicología, Ingeniería en Sistemas Computacionales, Arquitectura e Ingeniería Eléctrica integran el 60% de los estudiantes. Al respecto, Tamez (2001) dice que el 12% de los estudiantes está inscrito en Derecho, y que no hay la necesidad de demás licenciados en Derecho.

PORCENTAJE DE ESTUDIANTES POR CARRERA



Según los datos de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2002) la matrícula con nivel de licenciatura registró un millón 771 mil 969 alumnos en el país. De este total de la matrícula, un millón 195 mil 38 alumnos (67.4%) corresponde a instituciones públicas; y 576 mil 931 (32.6%) a instituciones privadas. De los cuales 918 mil 21 (52.8%) estudiantes son hombres y 853 mil 948 (48.2%) son mujeres.

El número de egresados de todas las escuelas de nivel superior y universidades del país ascendió a 227 mil 95 estudiantes (112 mil 163 hombres; 114 mil 932 mujeres), que corresponde al 13% del registro inicial. El total de titulados fue de 137 mil setenta y siete

(67 mil 927 hombres y 69 mil 150 mujeres).

Con respecto del Distrito federal, el total de ingreso fue de 331 mil 391 (170 mil 239 hombres y 28 mil 634 mujeres) y el egreso de 55 mil 861 (27 mil 227 hombres y 28 mil 634 mujeres), de los cuales se titularon 34 mil 815 (17 mil 629 hombres y 17 mil 186 mujeres) estudiantes.

En lo que se refiere a la UNAM, el registro corresponde a 80 mil 324 (37 mil 691 hombres; 42 mil 633 mujeres); egresados: 14 mil 180 (5,787 hombres; 8,393 mujeres), titulados: 9,105 (4, mil 45 hombres; 5 mil 60 mujeres).

Ahora bien, de las carreras elegidas al azar para este estudio, Medicina tiene una matrícula de 75 mil 582 (38 mil 977 hombres; 36 mil 605 mujeres) que corresponde al 4.1% del alumnado; en Ingeniería la matrícula es de 97 mil 900 (67 mil 930 hombres; 29 mil 970 mujeres) con el 5.2%; de los cuales se titula, aproximadamente el 10% (Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior [ANUIES, 2002]).

Para tener un poco más claro cuál es la demanda anual de empleo, por un lado, la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES, 2002) considera que en el 2006 egresarán 300 mil alumnos de licenciatura y 47 mil de postgrado; mientras que para el 2010, la cifra podría llegar a 426 mil respectivamente; por otro, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (Inegi, 2002) estima que la tasa de crecimiento de la Población Económicamente Activa será del 3.2%, por lo que la oferta de los egresados de sólo 15 carreras corresponderá a las cuatro quintas partes del mercado laboral de profesionistas.

Según los resultados de la encuesta realizada por la Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos (Amedirh, 2002) sólo el 55% de los profesionistas encontró trabajo relacionado con sus estudios, es decir, de cada cien egresados, cuarenta y cinco desempeñan trabajos diferentes a su profesión; esto se debe, entre otros factores, a que la mayor parte de la demanda de los estudiantes se concentra en diez carreras. Esta demanda impide aprovechar la capacidad de las instituciones y produce egresados en áreas que tienen una sobreoferta de profesionales que dificulta su ubicación en el mercado laboral.

Así mismo, los resultados de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU), Encuesta Nacional de Empleo (ENE) realizadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (Inegi, 2002) señalan que los egresados sufren de mayor desempleo —el tiempo de espera para conseguir un empleo es hasta de un año— que los que tienen menor grado de estudios y lejos de obtener mayores ingresos, deben conformarse con remuneraciones inferiores a las de quienes trabajan en la informalidad. Lo cual quiere decir, que el título universitario no garantiza un empleo y tampoco altos ingresos económicos.

Mientras que el nivel de la exigencia profesional ha aumentado, el nivel de remuneración ha caído ante la competencia. Los expertos en consultorías de recursos humanos de la Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos (Amedirh, 2002) (Amedirh, 2002) coinciden en que los egresados de ciertas disciplinas como las ingenierías, finanzas y las de los sistemas tienen más facilidad para ocupar un espacio en el mercado laboral, que los egresados de otras, como la filosofía.

De acuerdo con estos especialistas, el reto para el egresado es tomar cualquier propuesta de trabajo, ya que además de competir contra los desempleados que ya tienen experiencia y las empresas necesitan contratar personal con experiencia, la demanda anual de empleo por parte de los egresados es altísima, frente a la generación de nuevos puestos y la recuperación de los ya perdidos. En resumen, los despidos, las reestructuraciones y las

oportunidades insuficientes para entrar en el mercado de trabajo, condenan a muchos egresados a una vida de desesperación y penurias económicas.

Por lo anteriormente expuesto, se puede concluir, que una de las situaciones que se vive en educación superior es la falta de vinculación entre la oferta y la demanda, que cobra realidad en sus egresados al buscar trabajo. Paredes (2002) explica que esta falta de vinculación, el desfase entre los cambios tecnológicos y el sistema educativo, la segmentación del trabajo y la falta de crecimiento de la economía, son factores que dificultan la satisfacción de la demanda de empleo. Por otro lado, las reformas realizadas internacionalmente por efectos de la globalización propician cambios en los mercados laborales y éstos, a su vez, ofrecen un reducido campo de opciones laborales a los profesionistas. Paredes señala también, que la orientación vocacional impartida en las escuelas induce a la mayoría de los estudiantes a escoger carreras del área económico-administrativa, cuando en la realidad, la oferta se encuentra en las áreas de investigación, ciencia, finanzas y sistemas.

1.2 Mercado laboral

El mercado laboral presenta constantes movimientos, entre ellos, el cambio de orientación respecto al trabajo estable tradicional. En otras palabras, la pérdida del concepto “empleo fijo para toda la vida”. En el futuro, se impone y será habitual la temporalidad, el nuevo trabajador se enfrenta no sólo a la movilidad dentro o fuera de la empresa, sino a la movilidad geográfica. Las nuevas tecnologías, el incremento de la subcontratación, la terciarización de la economía y el teletrabajo son los pilares sobre los que se está cimentando el trabajo del futuro y desde donde se debe enfocar el campo de visión hacia el objetivo: la búsqueda de empleo (Gutiérrez e Iturbe, 2002).

Por otro lado, un alto porcentaje de los egresados está orientado a emplearse en el sector privado, ya que este ámbito es percibido como el lugar donde se obtienen mejores salarios, actualización permanente y la posibilidad de hacer carrera, es decir, ascender en la escala laboral hasta ocupar un cargo ejecutivo o directivo. También existe la creencia de que en la iniciativa privada se invierten mayores recursos en la generación de nuevas tecnologías y para los estudiantes es fundamental tener acceso a ellas, ya que además de tener contacto con las nuevas tecnologías, adquieren experiencia no sólo en el ámbito nacional sino también en el internacional, pues muchas empresas son transnacionales, por lo que no es casual que la mayoría de los alumnos que estudian una carrera aspiren a formar parte del equipo laboral de la industria privada (Gutiérrez e Iturbe, 2002).

En los tiempos de la “globalización”, donde se amplía y universaliza el ámbito del conocimiento, la especialización y la formación continua son los grandes pilares del campo laboral. El reciclaje debe ser permanente, las nuevas herramientas pierden con rapidez su cometido al ser sustituidas, en poco tiempo, por otras aún más eficaces, por lo que el individuo tendrá que percibir que es responsabilidad personal crear los valores personales e individuales que le capaciten para competir en el mercado laboral (Gutiérrez e Iturbe, 2002).

Así pues, ante la situación económica que vive el país, las empresas reclutan cuidadosa y selectivamente a jóvenes becarios o “trainees” para ver cómo funcionan y ofrecerles después un empleo. Estos jóvenes deberán sacrificar salario y prestaciones por el desarrollo de la experiencia y el ambiente de trabajo (Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos [Amedirh, 2002]).

Ante un mercado tan competitivo y con pocas ofertas laborales, dice González Torres (2003, en González, 2003) se necesita tener una sólida formación que permita competir por esos escasos puestos. El país enfrenta una de las grandes paradojas: mientras que existen cada vez más profesionistas sin empleo, se registra un déficit de capital intelectual. Con los

dos sistemas —las universidades públicas y las privadas— no se cuenta con los suficientes egresados calificados que permitan generar un desarrollo.

Otra de las grandes revoluciones es la incorporación masiva de la mujer en el mercado laboral; el papel de la mujer está cambiando el signo de la estructura social y económica. Una vez superados los retos a los que se enfrenta —compatibilizar la función de dar a luz o criar a un hijo y la eliminación de prejuicios y valores ajenos al hecho de ser mujer, como el trabajo doméstico o el cuidado obligado de los mayores o familiares enfermos— deberá estar preparada para su integración a todos los niveles en la empresa. Los y las jóvenes intuyen que hombre y mujer deben compartir mucho más de lo que comparten ahora; el verdadero reto que asumirán las nuevas generaciones es lograr equilibrar la balanza entre hombres y mujeres (Fogliato y Pérez, 1990).

1. 3 El perfil más solicitado

En el maremagno del mercado de trabajo, el perfil que buscan las empresas, además de la preparación académica, se requiere que el individuo tenga aptitudes específicas como el dominio de inglés o de varios idiomas, experiencia, disponibilidad para viajar y cambiar de residencia, potencial de desarrollo y liderazgo, compromiso o adaptabilidad al cambio, así como el poder de negociación a diversos niveles y ante otras culturas. Por otro lado, en cuanto a las características personales, son muy valoradas las capacidades como la iniciativa, el dinamismo, la sinceridad, la responsabilidad y la dedicación a la empresa, un carácter extrovertido y una buena imagen personal. Las empresas no sólo evalúan la formación técnica de los universitarios, sino también la capacidad que tienen para resolver problemas, lo cual reduce el número de los aspirantes al puesto (Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos [Amedirh, 2002]).

1. 4 Calidad educativa

A pesar de que exista una cobertura en términos de estudiantes que tienen o alcanzan diversos grado de estudios, señala Hernández (2003, en González, 2003) la realidad es que esa educación deja mucho que desear, ya que muchos universitarios egresados van arrastrando deficiencias en su formación desde la enseñanza básica. Si a esta situación se suma que el estudiante cursó una carrera que no corresponde a las necesidades del mercado laboral, estará menos capacitado para desempeñarse competitivamente en dicho mercado. Incluso, los mercados laborales discriminan a los estudiantes de algunas universidades, aunque esto no es nuevo, va de la mano con el deterioro de la educación en el país, que comparado con otros países, México, obtiene lugares poco honrosos.

El fondo del problema del desempleo que enfrentan los egresados de instituciones de educación superior, dice Hernández, está más bien relacionado con la falta de ajuste entre el sistema económico y el sistema de enseñanza del país. Para enfrentar esa situación y resolver de fondo el problema, más que atacar el problema del desempleo de manera directa, se requiere revisar y replantear de forma integral el sistema educativo nacional, partiendo de la calidad de la enseñanza básica, la revisión del currículo y el rediseño de las carreras para formar profesionistas en las necesidades actuales.

Respecto a lo anterior, Rubio Barrios (2003, en González, 2003) dice que el problema del desempleo de los egresados, no solamente se resuelve con una mejor formación universitaria o mejores condiciones en la economía, sino que además requiere una comunicación más precisa entre las autoridades educativas, las universidades y el sector empresarial. Un sistema educativo que genera personas muy capacitadas, si se encuentra en una sociedad desierta en términos económicos, puede producir capital intelectual, pero difícilmente será un catalizador económico. En un escenario ideal, es a la sociedad en su conjunto, a la que le corresponde embonar el capital intelectual con la dinámica económica.

González Torres (2003, en González, 2003) señala que las instituciones de educación superior deben aceptar su responsabilidad y cumplir el compromiso social de orientar y participar, mediante sus actividades, en la solución de los problemas nacionales; sin embargo, este compromiso enfrenta un doble reto: un entorno económico poco favorable que provoca una limitación en la creación de nuevas fuentes de empleo; y el desfase entre la oferta educativa y la demanda laboral. Las estadísticas —situación en todo el país— indican un exceso de población en ciertas disciplinas, como en las Ciencias Sociales y un déficit en otras disciplinas, como en las áreas tecnológicas. Tanto las universidades públicas como privadas deben ampliar y diversificar su oferta educativa de acuerdo con las necesidades reales del país para que exista una relación entre demanda y oferta de empleo.

Los especialistas en educación, concuerdan en que la calidad educativa, implica una evaluación tanto de la enseñanza como de los resultados de la misma. Támez (2001) expresa que los estudiantes están más preocupados por avanzar que por aprender y esto es un resultado de que el sistema de educación ha estado equivocado y debe ser cambiado. En otras palabras, se debe inculcar en el estudiante el análisis y la reflexión en lugar de la memorización para que al enfrentar los problemas en la vida sepa como resolverlos. Castañeda, Aboites, Bolívar y Gutiérrez (2000) y Támez (2001) coinciden en que las calificaciones del estudiante no representan de manera objetiva un control de calidad, por lo que debe haber, propositivamente, un control sustentando por una evaluación internacional, y la sociedad debe exigir al sistema ese control.

Sin embargo, en México, ante la inexistencia de medidas objetivas, independientes y comparativas de la calidad de la educación, la población carece de un patrón para discernir y actuar. Parte del problema está constituido por la falta de claridad sobre la calidad de la educación, y por consiguiente, la capacidad para evaluar la enseñanza y los alcances de la misma, y un sistema educativo que no ofrece calidad, aunque haya alcanzado la universalidad, constituye un fardo que preserva los males del país e impide salir adelante (Rubio, 2002).

En este contexto, esta falta de claridad influye en el concepto de pensar que la educación pública es mala —lo cual no implica necesariamente que la educación privada sea buena—. Esta creencia tiene consecuencias graves, por lo menos en tres ordenes: primero, porque se niega la oportunidad al grueso de la población con menos recursos, —ya que quienes tienen la capacidad económica de acceder a escuelas privadas, generalmente, consiguen mejores oportunidades— quienes de entrada padecen las consecuencias de la desigualdad social; segundo, porque impide que el país se desarrolle en términos de creación, de riqueza, de empleo y de oportunidades; y tercero, porque preserva y agudiza la desigualdad. De esta forma, se contradice el objetivo principal de la educación pública, dicho en otros términos, del sistema, que es disminuir la desigualdad social. La educación es un tema que preocupa a todos; no obstante, el cambio del sistema educativo es un asunto complejo que depende de diversos vectores que tienen que ver con el status quo educativo y sindical, así como del establishment político en México (Rubio, 2002).

Rangel (1979) opina que a nivel licenciatura, con algunas excepciones innovadoras en diferentes instituciones, los programas están primordialmente diseñados para transmitir el conocimiento y que por lo general, no existe una relación entre docencia e investigación; hecho, que en muchos casos, propicia una actitud pasiva en el estudiante.

La educación junto con la salud es el capital más importante con que cuenta una persona; capital que le servirá para trabajar, desarrollarse y crecer. El capital humano constituye la innovación y el desarrollo tecnológico, la productividad y el valor agregado de un país. En este sentido, la calidad del sistema educativo juega un papel medular en la formación del

capital humano. A mayor calidad de la educación, mayor será el crecimiento y las posibilidades de las personas que la disfrutan; además, lo que es cierto para el individuo, también lo es para las empresas y el país. Para que esto funcione así, es un imperativo contar con una población analítica, creativa y participativa (Rubio, 2002).

Castañeda y cols. (2000) dicen que dentro de un contexto mundial, México necesita cubrir retos importantes en el desarrollo de la educación, tales como la aceleración intelectual como objetivo básico en un sentido amplio y la transformación continua en el conocimiento. Así mismo, señalan la necesidad de la investigación como el paradigma del conocimiento que se renueva y los nuevos estudiantes deben aprender este recambio, de otra forma, el conocimiento, se hace viejo y consecuentemente es cada vez mayor el número de egresados con una educación que no tiene mucha aplicación, por lo que la educación debe ser una decisión compartida entre varios sectores y no solamente del gobierno.

La evaluación seria y frecuente de la calidad educativa, permite a las autoridades y a la sociedad en su conjunto conocer el rumbo, por lo que evaluar la calidad educativa es una necesidad inaplazable (Rubio, 2002).

Según Espinoza (1992, en Delors, 1996) por "educación de calidad" se entiende el proceso sistemático de mejoramiento integral del ser humano, mediante el desarrollo de todas sus potencialidades para que logre su realización y contribuya a la transformación y bienestar de su entorno cultural y ambiental. Asimismo, la enseñanza de calidad es aquella que está formada por materias congruentes con el desarrollo y las manifestaciones psicológicas del educando, es decir, "las asignaturas tienen que considerar criterios como la percepción, la creatividad, la memoria, la inteligencia, la voluntad, la motivación y la autoestima".

Puesto que en el siglo XXI hay una exigencia de mayor autonomía y capacidad de juicio junto con el fortalecimiento de la responsabilidad personal en la realización del destino colectivo, el trabajo de la educación, de acuerdo con la propuesta establecida por la UNESCO en 1972 y presentada en el informe de Faure (1974, en Delors, 1996) debe apuntar directamente a una educación de calidad. En esta propuesta se destaca la importancia de los talentos como "la memoria, el raciocinio, la imaginación, las aptitudes físicas, el sentido de estética, la facilidad de comunicarse con los demás, carisma natural del dirigente etc. que como tesoros están enterrados en el fondo de cada persona" (Delors, 1996).

Así mismo, se confirma que para el desarrollo de talentos se necesita la autoestima y la motivación, que son la base para la comprensión de uno mismo y que juegan un papel importante en la educación. Lazo (1995) dice que el hecho de no tener en cuenta este punto de vista, origina un caos en la enseñanza, en el aprendizaje y por ende, en todo el proceso educativo. Cabe señalar que los colegios en el futuro tendrán que lidiar con un mundo cada vez más tenso, complicado, complejo y voluble; por ello, deberán ofrecer espacios de catarsis, comunicación, recreación y crecimiento personal, para desarrollar en el alumno su seguridad, autoestima y autoconfianza siendo éste un gran desafío para la educación.

Afirma Trahtemeberg (1996) que la educación requiere humanizarse y romper con el sistema academicista y memorista predominante en la actualidad. Para que la educación sea humanista y la relación con los alumnos adaptable a cada realidad se requiere contar con educadores de calidad, los cuales deberán presentar un alto grado de autoestima, inteligencia y satisfacción con la profesión elegida; que además de la didáctica, incorporen sentimientos, emociones, autoestima, valores, autorrealización, necesidad de reconocimiento de los alumnos y de ellos mismos. En cuanto a los valores deseables se encuentran la honestidad, la lealtad, la responsabilidad, la tolerancia, la equidad, la justicia y la conciencia de ser ejemplo para ser imitados.

Además dice Trahtemberg (1996) que la formación docente debe responder a las necesidades de la sociedad que se encuentra en crisis profunda (pérdida de valores) y las características del profesor influyen, consciente e inconscientemente, en la relación con sus alumnos, en su aprendizaje y en su educación. Los aspectos cualitativos y afectivos de interacción humana con los alumnos, es un aspecto decisivo para reducir el fracaso académico. Finalmente, la clave del éxito del sistema educativo es el maestro, quien con su habilidad, creatividad y conocimiento de la realidad hará los cambios necesarios para el bienestar general de la sociedad.

Por otra parte, es tarea fundamental de una universidad consolidar los grupos de investigación que fortalezcan la enseñanza de la ciencia; plantear y llevar a cabo nuevos proyectos que trasciendan hacia el exterior, en plena armonía con la sociedad y los nuevos tiempos que se avecinan. Para tal efecto, es necesario impulsar la profesionalización y la valoración de esta actividad en los estudiantes de enseñanza media-superior. En este mismo sentido está la opinión de Palis (2000) quien enfatiza que las instituciones de educación deberían ser hoy y siempre, más estimulantes y sensibles a las inquietudes de los jóvenes y de reforzar, desde el nivel básico, las políticas educativas para mejorar la enseñanza de las matemáticas, así como impulsar la búsqueda de talentos en esta disciplina para favorecer su desarrollo académico.

Respecto al punto anterior, Drucker (2002, en Drucker, Neri y Ganem, 2002) afirma que de un millón 900 mil estudiantes de educación superior, sólo el 22% se integra a carreras científicas. Por otro lado, en la evaluación de la OCDE y UNESCO de estudiantes de nivel secundaria, México obtuvo el último lugar entre los cuarenta y cinco países analizados (Third International Mathematics and Science Study, 1994-95); y frecuentemente, la elección de carrera se hace con base a las habilidades de dichas matemáticas.

Como conclusión, se puede decir que en la revisión bibliográfica realizada para este capítulo, se observó que no hay una estrecha relación entre las instituciones de educación superior y los sectores empresariales y al parecer, tampoco se cuenta con la información adecuada sobre el tipo de profesionales que requieren las empresas. A este hecho, hay que agregar el fenómeno sociológico consistente en el alto porcentaje de alumnos en algunas carreras; ejemplo, sólo diez carreras integran el 60% de los estudiantes y no existe una correspondencia de oferta laboral para los egresados de estas carreras, por lo tanto, se encuentra la dificultad para conseguir un empleo. Como se ha comentado, este fenómeno obedece a diferentes causas políticas, sociales, económicas y del sistema educativo prevaleciente en el país.

En la solución del problema del desempleo entre los egresados de las universidades y que la oferta educativa sea acorde a la situación del país, el punto donde coinciden varios rectores y directores de universidades e institutos privados y públicos es la necesidad de "orientar" a los estudiantes y a sus familias en la selección de carrera, así como mejorar la calidad de los programas educativos y "revisar su pertinencia" para que el estudiante obtenga herramientas útiles para competir en el, cada vez más, complejo mercado laboral. Así mismo, Hernández (2003, en González, 2003) plantea además de la revisión de los planes educativos, la necesidad de implantar proyectos específicos de vinculación como la creación de incubadoras de empresas para que los alumnos, desde las aulas, entren en contacto con las empresas y puedan incorporarse al mercado laboral, así como otros proyectos para que los egresados obtengan recursos, sin tener que esperar a que se presenten nuevas fuentes de trabajo.

Por otra parte, el sector empresarial mexicano tiene que participar más en la aportación y evaluación de los recursos para nuevos modelos educativos; evaluar dónde se gasta indebidamente y dónde produce más el peso que se gasta en educación y comprometerse

con los millones de egresados para ofrecerles oportunidades de empleo. Mientras que los jóvenes deben pensar en aquellos rubros que más los necesitan en el país.

También se observó, una constante crítica a la forma en que es transmitido el conocimiento, ya que este conocimiento debe tener movimiento hacia la renovación y la estimulación para la aplicación del mismo, por lo que debe haber un cambio en el sentido de que se enseñe a analizar y reflexionar al estudiante para que pueda enfrentar y resolver, adecuadamente, los problemas. Esto tiene relación con la necesidad de implantar un control de calidad en cuanto a la ecuación resultados-enseñanza y que este control debe estar sustentado en una evaluación no sólo nacional sino internacional. Además de que los programas estén más enfocados a quien se dirigen.

Desde que se inició la educación superior en México, la imagen hacia una carrera era un sinónimo de aspiración y de éxito. En la actualidad, sin que hayan desaparecido estos conceptos, el adquirir una carrera profesional es algo completamente natural del medio social y ya lo que impera son los diferentes postgrados o especializaciones y sí es en el extranjero mucho mejor porque le da un matiz diferente a su personalidad. Estos aspectos se tratan de manera más específica en el capítulo de elección de carrera. Pero, en lo que respecta al estudiante ¿qué lo motiva o qué factores intervienen en la elección?

CAPÍTULO II. ELECCIÓN DE CARRERA

*No te vayas por cualquier camino ya marcado, vete
por tu propio camino y deja una huella.*
Anónimo.

Existen diferentes organismos que desarrollan la función de orientar vocacionalmente a los estudiantes. Sin embargo, no se hablará de dichos organismos pero sí de la labor que desempeñan y de algunas de las teorías que están implícitas en esta labor.

El objetivo principal de la orientación vocacional es el de asesorar a los alumnos en el proceso de elección de carrera, mediante la detección de su potencial de desarrollo y el mejor aprovechamiento de sus aptitudes e intereses con el objeto de que logren un mayor rendimiento y satisfacción en el desempeño de sus estudios, lo cual se reflejará en un incremento de la productividad en su futuro ejercicio profesional.

La orientación vocacional ha sido definida de diferentes maneras de acuerdo a las diversas corrientes teóricas; algunas de ellas son:

- Una actuación científica, compleja y persistente destinada a conseguir que cada sujeto se dedique al tipo de trabajo profesional en el que con menor esfuerzo pueda obtener mayor rendimiento, provecho y satisfacción para sí y para la sociedad (Mira y López, 1975).
- La orientación profesional es el conjunto de procedimientos y de métodos que, en función de las características individuales y de las necesidades económico-sociales, permite determinar las posibilidades de mayor rendimiento en el trabajo del sujeto (Oliver, 1994).

El término vocacional se deriva del vocablo vocación, que originalmente se usaba para designar el llamado de un individuo hacia una actividad o profesión. English (1977; p. 166) dice que "Originariamente, era la tarea en la vida para la cual uno ha sido llamado sea por providencia o por la naturaleza; implica tanto una inclinación imperiosa como la aptitud necesaria para el trabajo".

Las investigaciones realizadas en torno al tema de la vocación se centran en el estudio científico de la conducta vocacional entendida como: "Un conjunto de procesos psicológicos que una persona concreta moviliza en relación con el mundo profesional en el que pretende integrarse activamente o en el que ya está instalado" (Rivas, 1988; p. 37) es decir, este conjunto, constituye las respuestas conductuales al llamamiento vocacional.

Al respecto, Oliver (1994; p. 25) dice: "se ha hecho un excesivo hincapié en que la vocación es un llamado, una voz interior, una especie de convicción de lo que queremos y de lo que sabemos mejor que los demás, de las preferencias a otras cosas o personas, buscando proporcionar una sensación de ajuste de los actos personales al ambiente socioeconómico y de cumplimentar aspiraciones que se consideran superiores, pero que desafortunadamente, conducen hacia una falsa imagen de la vida profesional, ya que la dinámica misma de las profesiones es sustraída en función de su prestigio".

En resumen, el uso de la palabra vocación se ha quedado como tradición para hablar de lo que el sujeto debe conocer sobre sí mismo o de lo que debe ser capaz de "sentir", con todo aquello que quiere, puede o necesita saber con relación a su futuro ocupacional. Luego

entonces, lo vocacional tendrá que ver con todo aquello que el sujeto quiere, puede o necesita saber sobre su futuro laboral, ocupacional o profesional. Como consecuencia, la vocación no es innata, se va construyendo conforme a la experiencia del individuo.

Oliver (1994) afirma que los países en desarrollo están más presionados a hacer una orientación vocacional dinámica, que tomar en cuenta una vocación individual en la que están implícitas las aspiraciones personales o estudios complejos de personalidad —sin menospreciar los estudios psicométricos— y el hecho de poner al individuo en contacto con sus propias capacidades y limitaciones es extremadamente difícil por lo complicado de la psicometría, tiempo y costo elevado, además de que los elementos que ordinariamente se juzgan como personales en dicha orientación, son un reflejo de todo un proceso histórico-social y no individual, lo que se pide es una especie de adaptación a eventos que técnicamente vendrán en el futuro.

No obstante, dice Oliver (1994) hay la necesidad de hacer un gran esfuerzo para concentrar, preparar y dirigir los recursos materiales y humanos, mediante la polarización de las aspiraciones personales en función de las situaciones y las necesidades sociales. El objetivo es que dicha orientación sea receptiva a todas las fuerzas concomitantes de la sociedad a la que se sirve, para que los recursos humanos sean más productivamente utilizados. El autor, concluye que la orientación vocacional aconseja y que el único que determina con base a sus propias aptitudes, preferencias e intereses es el individuo.

Como se señaló anteriormente, la orientación vocacional aconseja y el único que determina con base a sus propias aptitudes, preferencias e intereses es el individuo. Es precisamente esta elección personal de la carrera, el punto central de la presente investigación, por lo que se tratará de sintetizar, según los diferentes puntos de vista teóricos, qué conlleva a esta elección.

2.1 Definición de elección de carrera

De acuerdo a la Enciclopedia del idioma (Alonso, 1988; p.1635) la palabra elección es: “la acción y efecto de elegir” y “la libertad de acción”, los sinónimos que tiene son designar, optar, preferir, escoger. En este sentido, la palabra elección, indica la posibilidad de escoger una entre varias opciones. Y los términos elección vocacional, elección profesional y elección de carrera, en este caso, son sinónimos de estudios superiores.

Algunos autores han definido elección como: “Selección entre dos o más objetos o actos alternativos, comúnmente después de un período de deliberación. Está implícito que las alternativas se presentan o se perciben efectivamente o se tienen en cuenta como posibles” (English, 1977; p.166); Cueli (1973; p.86) hace alusión a la preferencia entre varias opciones, y dice que: “la elección de una carrera, de un oficio, de una profesión no es tarea fácil...es un acto trascendente; de ella dependerá la felicidad y la tranquilidad y en última instancia, no sólo el bienestar personal y familiar, sino la grandeza de una sociedad”.

Para los objetivos de esta investigación y tomando en cuenta la opinión de Holland (1978), la definición de elección de carrera es:

Elección de carrera es un proceso mediante el cual el individuo conforme a sus características de personalidad —aspectos internos—, que le permiten una representación clara y estable de sus objetivos, intereses y habilidades, así como de las expectativas sociales —aspectos externos—, elige una carrera que le permita la satisfacción tanto de sus necesidades individuales como sociales.

Pero, ¿cómo empieza el individuo a identificarse o relacionarse con una carrera? Según Holland (1987) cada sujeto es el producto de una interacción característica entre una gran

variedad de fuerzas culturales y personales, entre ellas están los padres, la clase social, los compañeros, la cultura y el medio físico. Esta interacción proporciona al individuo experiencias que van determinando el gusto por algunas actividades y aversión hacia otras. Las actividades de las cuales obtiene satisfacción y recompensa, más adelante, se convertirán en intereses poderosos y éstos a su vez, en un grupo especial de capacidades. En la medida que el individuo va incorporando experiencias significativas a su conducta, tratará de relacionar con los intereses dominantes, otros elementos como las habilidades y las capacidades, las experiencias del rendimiento escolar sobre determinados grupos de materias, las expectativas sobre su futuro, etc. La diferenciación creciente de los intereses, de las actividades y de los valores, es lo que crea un tipo de personalidad predispuesta a manifestar una conducta típica y a desarrollar rasgos o características de personalidad, tales como el auto concepto, los valores, la percepción del ambiente, el logro y el desempeño. Los intereses y las capacidades de la persona la llevan a percibir, pensar y actuar de determinada forma, lo cual proporciona una imagen de ella misma.

Posteriormente, dice Holland (1987) el afán de satisfacer esos intereses, lo conduce al desarrollo de capacidades más especializadas. Los intereses y las preferencias son los elementos de entrada para que la conducta vocacional tome una u otra dirección. Dichos elementos, en una primera instancia, son tomados como único elemento del juicio global: "quiere ser esto o lo otro porque le gusta" y el sujeto los percibe como aportación individual. Holland (1987) concluye que la conducta vocacional del estudiante está, de alguna manera, determinada por las experiencias adquiridas en la infancia.

Al respecto, Rivas (1988) dice que la personalidad se manifiesta por lo menos en dos corrientes: autoconcepto y autopercepción; la primera se refiere a la vertiente cognitiva individual del sujeto que se conoce a sí mismo en relación con su conducta vocacional y la autopercepción vocacional significa la captación que hace el sujeto de sí mismo en relación con el mundo ocupacional y la forma en que estructura y proyecta, cognitivamente sobre él, esta realidad percibida. Las necesidades de desarrollo del individuo están relacionadas con aspectos cognitivos del auto concepto, es decir, con los patrones comportamentales, las expectativas, las capacidades, las formas de vida, la motivación, las destrezas y los conocimientos adquiridos y desarrollados a lo largo de su vida. En síntesis, la conducta vocacional implica la personalidad de manera integral del individuo.

Gracias a las habilidades que el individuo adquiere en las dimensiones interpersonales objetivas y subjetivas, puede estar en posición de enfrentar, asimilar o adaptarse a los cambios que competen a su vida, más aún, a la proyección de la misma. Así pues, el resultado del proceso evolutivo de elección de carrera se hace visible, especialmente en estas etapas, en la aportación de las motivaciones, conocimientos y capacidades del sujeto a un entorno social, como respuesta a una demanda inespecífica de carácter social. El objetivo se cristalizará mediante la inserción en el campo productivo: primero en forma de estudio —período de formación y capacitación— para luego asumir un lugar en el ámbito laboral. Al respecto, Rivas (1988; p. 117) dice "La conducta vocacional no se produce en el vacío, por el contrario, está condicionada y enmarcada por un contexto sociocultural que hace demandas muy explícitas a los miembros de esa sociedad, en términos de cubrir necesidades productivas que garanticen el progreso social mediante el trabajo individual".

Ahora bien, hay autores que hablan de la importancia de la decisión dentro del proceso de la elección de carrera, entre ellos, Gelatt (1962, en Sánchez-Corral, 1999) quien dice que la elección es un proceso compuesto de pequeñas unidades que se realizan dentro del mismo, estas pequeñas unidades son decisiones. English (1977) afirma que la decisión es: "la formulación de una acción con intención de ejecutarla y la cualidad de ejecutar planes y de actuar según ellos". En este sentido, la decisión es la acción que se realiza para concluir un acto. Por su parte, Holland (1987) dice que la confianza para tomar una decisión de carrera está dada por la identidad vocacional, que es el grado en que una persona posee

una representación clara y estable de sus objetivos, intereses y habilidades. El individuo manifiesta su identidad vocacional en la limitación de sus aspiraciones a un pequeño grupo de objetivos ocupacionales. La importancia de tomar una decisión de carrera y los factores que influyen en ésta, según Rivas (1988) ha sido el principal objetivo de los estudios acerca de la elección vocacional, considerado como un proceso desde una perspectiva evolutiva.

En síntesis, elección de carrera es el concepto que define el proceso por el cual atraviesa un individuo para optar por algún tipo de estudio o trabajo. Este proceso incluye una serie de situaciones donde el sujeto puede moverse, es decir, se enfrenta ante las opciones que puede analizar, valorar, etcétera, de tal forma, que en el transcurso de su desarrollo, realiza movimientos que son pequeñas decisiones que lo llevarán por un camino determinado. Luego entonces, el término de elección de carrera implica una concepción más amplia que la decisión vocacional, ésta representa, dentro de este mismo proceso, un momento específico de la elección, que es concretar, nombrar la carrera elegida.

Hildreth (1955, en Ampudia, 1994) dice que cuando las personas se ven obligadas en su etapa escolar a contrariar las orientaciones propias de su elección, desarrollan sentimientos de orgullo o de inferioridad, de ansiedad o de defensa. En este mismo sentido, Holland (1987) opina que en la capacidad de decisión está implícita la estructura total de la personalidad, la decisión es la dirección de la voluntad hacia una determinación, es una facultad íntegramente individual; cualquier coacción, venga de donde venga, lesiona seriamente el uso de la libertad y el derecho individual a triunfar o fracasar, por lo que el individuo debe tener conocimiento no sólo de las ventajas reales o supuestas, sino también de los riesgos que implica una decisión. Por ello, la elección de una profesión implica toda una labor de análisis, de ahí la necesidad de relacionar los rasgos de personalidad con la elección de carrera.

De acuerdo con las teorías evolucionistas sobre la elección de carrera, la elección vocacional implica un aprendizaje difícil y complejo en el que necesariamente la persona deberá tomar conciencia en forma progresiva de sí misma, de sus relaciones con los demás y con el mundo; esta toma de conciencia constituye lo que se denomina "identidad". Marcia (1980, en López, 1989) definió la identidad como: "Una organización interna, auto-construida, dinámica de impulsos, habilidades, creencias e historia individual". La búsqueda de la identidad, es un viaje de toda la vida, empieza en la adolescencia y termina en la vejez.

En este sentido, Wanberg y Muchinsky (1992) dicen que el estudiante elabora su identidad vocacional-ocupacional y la capacidad de decisión autónoma en la medida que asume, enfrenta y comprende los conflictos y las ansiedades asociados a la carrera. Madura su decisión, profundizando por un lado, su autoconocimiento —características personales, intereses, habilidades, valores, expectativas y miedos con respecto de la vida profesional— y, por otro, el conocimiento de la realidad socioprofesional —ocupaciones y profesiones, mercado de trabajo, instituciones educativas, etc.—. Cuando la toma de decisión profesional no obedece a un proceso de madurez interna, se podría decir que se debe a un proceso externo.

Por su parte, Aguirre (1996) señala la necesidad de que los conflictos que reflejan confusión y discontinuidad entre lo real —externo— y lo psíquico —interno— sean llevados a niveles conscientes para evitar sentimientos de culpa y fracaso debidos a una elección que responde a un intento de compensar situaciones de malestar y frustración vividas en la infancia y que no han sido elaboradas. Aguirre (1996) dice que la elección profesional es una manera de expresar la personalidad y de haber llegado a la integración de una identidad coherente; una elección reflexiva y madura es el fruto de una personalidad equilibrada y segura en la cual las determinantes externas como las relaciones familiares y la formación escolar han condicionado, en gran medida, este resultado.

Como se ha explicado anteriormente, la conducta vocacional está determinada por una situación motivacional de búsqueda, en la cual implícita o explícitamente se proyecta el deseo y la intención de participar en las actuaciones productivas o laborales útiles socialmente que impliquen jugosos recursos económicos, como una satisfacción de las necesidades individuales y sociales del sujeto. Es decir, el proceso de elección vocacional necesita apoyarse en las necesidades de autorrealización, auto creación y de expansión de la personalidad total. Dentro de esta perspectiva, caen las formulaciones teóricas de sociólogos, psicólogos sociales o economistas, que suelen tener en común, la división del trabajo como medio principal de la satisfacción de las necesidades productivas y las derivadas del mismo. En este sentido, Allport (1974) señala que la planificación del futuro es una actividad de la naturaleza humana sana.

Holland (1987) dice en su teoría vocacional, que existen seis tipos de personalidad: Realista, Investigador, Artista, Social, Emprendedor y Convencional (RIASEC), que a su vez determinan seis patrones de intereses y habilidades. El desarrollo de esta tipología depende de una serie compleja de acontecimientos familiares, orientaciones personales iniciales, preferencias ocupacionales e interacciones con contextos ambientales específicos. La teoría acerca de la tipología vocacional de Holland (1987) ha sido descrita como un modelo de congruencia entre los intereses y las habilidades de la persona por un lado y, por el otro, los factores inherentes a su ambiente (Furbam, 1992, en Franco, 1999).

Cueli (1973) opina que tanto la sociedad como los individuos, se reflejan los unos en la otra y viceversa. De igual forma están las ocupaciones y los sujetos que las conforman, pues en muchas se identifica un ingrediente caracterológico que las hace, por ejemplo, obsesivas, paranoides, fóbicas, histéricas, etc. En otras palabras, las personas le dan personalidad a la ocupación o la ocupación le da personalidad al individuo.

En este orden de ideas, según Rivas (1988) la conducta vocacional implica una relación dialéctica entre el individuo y la sociedad; y más concretamente: " La satisfacción de las necesidades de desarrollo individual y la adecuada cobertura de las necesidades sociales" (p.168). Teniendo en cuenta estos factores, se podrían conocer los aspectos a los que los estudiantes atribuyen su conducta vocacional, es decir, las razones por las cuales eligen una carrera determinada.

2.2 Factores relacionados con la elección de carrera

En la búsqueda de una explicación de aquellos hechos que son fundamentales en la vida del sujeto, como es la elección de una profesión, se han propuesto diversos factores internos y externos que juegan un papel muy importante en el momento de elegir carrera. Sin embargo, en la fase de elección de carrera y atendiendo a los factores cognitivos que integran el proceso de elección de carrera, se hace más difícil que en ninguna otra etapa, poder desligar los factores que tienen que ver con la cognición social de los factores propiamente individuales como los relativos a la personalidad. Al admitir que la elección es un hecho individual, se tiene que considerar que buena parte de los factores que conlleva esa elección, se deben a la dimensión social y que se está hablando tanto de una decisión individual como de una demanda social (Super y Bohn, 1978). De hecho, las cogniciones individuales y los estilos de personalidad tienen cierto grado de determinación cultural, encontrándose sensibles diferencias entre sujetos de etnias diferentes que conviven en un mismo espacio social (Sage y Burns, 1989, en Paez, 1995).

Entre los factores internos se encuentran los rasgos de la personalidad, la motivación, las destrezas y las habilidades que los estudiantes tengan. Entre los externos, se pueden señalar los agentes de enculturación tales como la familia, grupo, escuela, los estereotipos sociales, etc. Estos agentes, en conjunto, son una serie de patrones culturales que le

proporcionan al individuo una identidad individual y grupal, así como la adquisición del rol social y profesional; constituyen también, el conocimiento y el aprendizaje de la valoración del poder, del prestigio, del ocio, del placer, del consumo, etc. Dichos agentes ejercen una gran presión sobre las decisiones que hace el individuo con respecto a su vida. Esta presión, puede influenciar y condicionar al estudiante para que ejecute una conducta que realmente no desea, ya que en muchos casos, la conducta vocacional puede estar relacionada con la satisfacción de las demandas de tipo socio-cultural (Super y Bohn, 1978).

De igual manera, la familia como agente de socialización puede condicionar y ejercer presión sobre la conducta vocacional del estudiante. Los padres tienen expectativas sobre el futuro de sus hijos; ante tales expectativas y la creencia de que los hijos no son capaces de tomar decisiones maduras por sí mismos, los empujan, directa o indirectamente a elegir las alternativas que ofrezcan "buenas posibilidades económicas", sin tener un verdadero conocimiento de las capacidades y las motivaciones de los hijos. Estas expectativas pueden llevar al estudiante a elegir una carrera profesional para satisfacer las necesidades de los padres en lugar de las propias. Otras veces, los padres proyectan sus deseos frustrados sobre su hijo, esperando ver su narcisismo gratificado a través del joven, por lo que el fracaso vocacional, no solamente tiene un impacto negativo en el nivel de autoestima de quién elige, ese impacto también alcanza a los padres de familia. Otro aspecto es el deseo o expectativa del estudiante de seguir una carrera profesional que sobrepase la capacidad económica de la familia (Super y Bohn, 1978)

Según Super y Bohn (1978) también existen otras causas asociadas a la influencia familiar, por ejemplo, el nivel educativo de los padres señala y condiciona un conjunto de normas, creencias y valores, que tienen, como primer efecto, la confianza en la elección que haga el estudiante sobre su carrera profesional. La actitud positiva o negativa de los padres hacia su propio empleo incidirá, en gran medida, en la percepción que del trabajo en general y de la profesión en particular, tendrá su hijo y en identificación con ellos elegirá la misma; o para desapegarse de ellos optará por otro camino.

Además de la influencia familiar, como ya se comentó, en el contexto circundante del sujeto existe toda una serie de estructuras socio-culturales que influyen en su elección profesional. En primer lugar están los estereotipos que prestigian determinadas profesiones en detrimento de otras, las cuales pueden agradar o satisfacer más al joven. Medicina, Derecho, Ingeniería, Informática, etc., son carreras que se consideran ligadas a una posición social elevada, desprestigiándose profesiones más relacionadas con lo humanístico, la filosofía, etc., es decir, carreras no científicas, ni técnicas. En cuyo caso, el estudiante puede elegir la carrera, fundamentalmente, por la influencia del prestigio social de la misma (Super y Bohn, 1978).

Por otra parte, la sociedad promueve y ensalza los valores materiales, la búsqueda de placer y la obtención inmediata de las cosas; se valoran los méritos y éxitos conseguidos en todos los órdenes de la vida, rechazándose a personas que no consiguen alcanzar las cuotas impuestas por la sociedad. Lo que importa es ser de los primeros en todo, ganar más dinero, tener más poder, consumir más, aumentar los títulos académicos, subir en la escala social, etc. lo cual hace que el joven se decepcione al descubrir la irrealidad de conseguirlo todo (Super y Bohn, 1978).

Los medios de comunicación muestran una serie de ídolos o héroes adolescentes que son valorados por sus hazañas, trabajo o éxitos obtenidos sin necesidad de estudio o sacrificio, lo que va a generar en el joven una gran contradicción, ya que por un lado, la sociedad le exige buenas calificaciones escolares o títulos académicos y, por otro, le ofrece un mundo solamente accesible si se tiene una buena remuneración económica, un trabajo, lo que a su vez, parece ser sinónimo de madurez e independencia. Estudiar y trabajar le son

presentados como dos mundos diferentes e incluso incompatibles (Super y Bohn, 1978).

Otro de los factores es la habilidad para las matemáticas; al respecto Gómez (1986) dice que a *grosso modo*, el mundo académico se divide en dos grandes áreas: científicos y humanistas y que esta división también opera internamente en el sujeto al momento de elegir una carrera, es decir, la elección se hace con base a las habilidades o no para las operaciones matemáticas, hecho que reduce el campo de elección de carreras.

La orientación vocacional que reciben los estudiantes durante los últimos años escolares, también puede considerarse como un factor interno o externo; interno, la información recibida puede implicar el proceso mediante el cual descubran sus habilidades y tomen la decisión de estudiar una carrera profesional; externo, debido a que dicha información influya para que estudie una carrera que no desea.

Algunas investigaciones mencionan otros elementos que tienen relación con la elección de carrera, Seifert (1991) investigó la relación entre la madurez de carrera y la conducta de elección vocacional con alumnos austriacos de High School; la autoestima (Wesbrook, 1993); autoconciencia vocacional (Farley, 1993); auto eficacia (Luzo, 1993), (citados por Chávez, 1997). Oliver (1994) también habla de factores que influyen en la elección de carrera, entre ellos, las características individuales o rasgos de personalidad y la representación social de la carrera como vía de acceso a un desempeño exitoso en lo económico y social.

El establecimiento de los roles de género que se presentan en la sociedad también puede ser un condicionante diferencial entre las profesiones y las personas. Es por esto, que para seguir los parámetros sociales, en muchas ocasiones, los jóvenes deciden estudiar una carrera profesional que vaya de acuerdo con su género. Gruppen y Brown (1990) consideran que el sexo es un factor determinante, ya que en los Estados Unidos de América las mujeres eligen, con mayor frecuencia, especialidades como pediatría y gineco-obstetricia y los varones tienen más interés en las áreas quirúrgicas. De acuerdo con los resultados de la aplicación del Cuestionario de Intereses Profesionales Revisado (Cip-R), Fogliatto y Pérez (1990) dicen que los varones obtuvieron las medias más elevadas en áreas de intereses relacionadas con carreras predominantemente masculinas (Tecnológica, Naturalista, Cálculo, Geoastronómica, Ciencias Básicas y Diseño) y las mujeres en las escalas asociadas con carreras tradicionalmente "femeninas" (Comunicación, Jurídica, Humanística, Asistencial, Sanitaria y Artística). No se encontraron diferencias significativas en los resultados obtenidos por ambos sexos, en las escalas Lingüística, Musical y Económica.

No obstante, el acceso de la mujer al mundo laboral está produciendo cambios importantes. Estos cambios se aprecian en la ocupación de determinadas profesiones que eran "exclusivas" del género masculino; en el compartir o cambiar roles, si la mujer sale a trabajar, el hombre puede participar en el trabajo doméstico y la crianza de los hijos (Fogliato y Pérez, 1990).

Otros factores que también influyen son: la saturación de la carrera deseada, la incapacidad de asistir a la universidad en la cual se dicta la que realmente quería, que es una carrera fácil, etc. Según Trahtemberg (1996) la vocación, la salud mental y el equilibrio psicológico son factores determinantes para el éxito del desarrollo profesional. De ahí la conveniencia de realizar una selección al ingresar a la facultad ya que, muchas veces, hay equivocación en la selección de carrera debido a:

1. El prestigio o desprestigio de algunas carreras, que coloca en camisa de fuerza al estudiante que elige entre muy pocas opciones.
2. Que al estudiante sólo le interesa ingresar a una determinada universidad a través

de cualquier carrera.

3. Sistema de ingreso: el joven se inscribe en orden de preferencias en más de una opción, en caso de no alcanzar el puntaje en su opción preferida, ingresará a la segunda o tercera opción que no es lo que realmente desea.

Como una síntesis de la elección de carrera se pueden tomar en cuenta los planteamientos que hace Heider (1958, en Arbelaez, Rodríguez, Sanabria y Sánchez, 1995) en su teoría de la atribución, en el sentido de que existen tanto fuerzas individuales —internas— como ambientales —externas— que determinan la conducta vocacional del individuo. Heider (1958) dice que “cuanto mayor sea la fuerza del elemento ambiental, menor será la responsabilidad de la persona por la acción” y con base en esto, distingue los siguientes niveles de responsabilidad:

- Asociación, es el nivel más bajo en el cual no existe capacidad ni motivación. Por ejemplo, cuando el individuo decide estudiar Ingeniería Electrónica sin tener la capacidad o el gusto por esta profesión;
- Causalidad simple, cuando la capacidad existe pero no la intención; ejemplo, el individuo decide estudiar Ingeniería Electrónica porque tiene las capacidades, pero no el deseo;
- Previsión, igual que en el caso anterior, con la diferencia de que el individuo debe prever las consecuencias de su decisión;
- Intencionalidad, cuando se dan los dos elementos personales: capacidad y motivación —intención—, es decir, cuando el individuo elige estudiar Ingeniería Electrónica porque tiene las capacidades y se siente motivado a estudiarla;
- Justificabilidad, igual que la anterior, no obstante, que la responsabilidad de la decisión queda en suspenso.

Según estos niveles se podría afirmar que existe un grado, tanto de fuerzas personales como de fuerzas ambientales, que influye en la conducta vocacional, es decir, que estas fuerzas se ven estrechamente relacionadas a pesar de que haya niveles como el de Asociación e Intencionalidad, en el cual la responsabilidad se ve totalmente influenciada por fuerzas externas e internas respectivamente.

Lo anterior ejemplifica la relación dialéctica entre la satisfacción de necesidades individuales y sociales que busca la conducta vocacional y cómo ésta puede ser atribuida tanto a factores externos como internos, al mismo tiempo o solo a uno de ellos.

Sin embargo, dice Heider (1958) para que la acción se lleve realmente a cabo es necesaria la motivación. La presencia o ausencia de motivación se infiere de la naturaleza y/o intensidad de los esfuerzos que realiza el sujeto. Cuando el individuo busca la satisfacción de las necesidades del desarrollo individual, la motivación juega un papel importante, ya que el sujeto puede tener las capacidades y la facilidad para realizar la conducta, pero no sentirse motivado ni interesado para realizarla. Por ejemplo el estudiante puede tener la capacidad para las matemáticas y la facilidad para estudiar Ingeniería, pero no tener la motivación para esa carrera profesional y puede decidir no estudiarla.

En este sentido, Weiner (1985) dice que el estudiante elige su carrera con base a factores internos, cuando expresa que tiene las habilidades y las destrezas para esa profesión, que ésta llena todas sus expectativas, le proporciona satisfacción y le permite cumplir con los objetivos propuestos. En otras palabras, cuando la decisión es realmente la deseada por el individuo, sin ser condicionada por factores externos. Cuando la elección se hace con base a factores externos, dice Weiner (1985) es cuando queda claro que el estudiante lo hace por cumplir con expectativas sociales y familiares que están por encima de sus propias expectativas, entre otras razones, seguir el ejemplo de los padres, buscar utilidad dentro de

la sociedad, etc. De lo anterior, se desprende la necesidad de revisar los puntos importantes de la motivación y de la personalidad.

2.3 Satisfacción con la carrera elegida

Cabe señalar que "el objetivo último de toda acción humana es la autorrealización, una persona que ha satisfecho esta necesidad es más libre porque no sólo busca conocer y comprender su medio sino también es capaz de conquistar su propia naturaleza, es decir, se compromete a un cambio personal mejorando hasta sus deficiencias cognitivas, con la finalidad de alcanzar el grado óptimo de desarrollo" (Mankeliunas, 1987, p. 135). Finalmente, una persona que se encuentra satisfecha con la profesión elegida tiene iniciativa para el desarrollo de sus habilidades.

Maslow (1958, en Cofer, 1984) señala que la satisfacción es un estado afectivo del organismo humano producido por la satisfacción de necesidades básicas y sociales, en el que los factores motivadores han llegado a la meta y la persona ha gratificado sus deseos. Así, cada vez que el individuo busca mantener su estado y renovarlo se produce satisfacción.

La satisfacción puede identificarse como la experiencia o sentimiento de éxito en la ejecución de un logro determinado (Lewin y Merton, 1978, en Mankeliunas, 1987). Es un estado provocado por la auto motivación y la motivación que recibe de su entorno, con respecto de la carrera elegida que va de acuerdo a sus intereses, preferencias y expectativas. El juicio de satisfacción permite percibir el grado de bienestar que el individuo experimenta con su vida, causando en él conductas positivas como el esfuerzo por mejorar cada día más, actualizarse continuamente, participar en las innovaciones, buscar soluciones a los problemas que afectan el desarrollo de su profesión (Walker, 1980, en Mankeliunas, 1987). Así pues, la clave del éxito parece estar profundamente relacionada con las emociones, quien es capaz de lograr cambios de conducta supera las deficiencias del intelecto.

Algunos investigadores como Ginzberg, 1963 y Hancock y Teevan (1969, en Mankeliunas, 1987) señalan que existe un vínculo de naturaleza correlacional causal entre el orgullo de uno mismo, la satisfacción profesional y la inteligencia. Es decir, si una persona se encuentra satisfecha con la profesión elegida, se encontrará motivada para desarrollar al máximo sus habilidades intelectuales y emocionales. Así la formación profesional basada en la vocación garantiza la calidad de la enseñanza.

Como conclusión de este capítulo, se puede decir que desde los diferentes puntos de vista teóricos, la elección de carrera es un proceso evolutivo en el que hay fuerzas interactuantes que tienen influencia en ésta, entre otras, están las características individuales o rasgos de personalidad, la motivación en la que está implícita la capacidad de decidir, la autoestima, la autoconciencia, la auto eficacia y la madurez vocacional; las aptitudes y los intereses, las características ambientales —padres, maestros, clase social, etc.—. En este proceso también convergen las experiencias y los anhelos, las enseñanzas que se adquirieron en los diferentes ciclos escolares y aquellas, que el ser recoge en la vida diaria para adoptar una decisión personal. En suma, en este proceso, interviene la personalidad en forma global del individuo.

Una sólida elección profesional se basa en ejercitar el criterio capaz de decidir, tomando en cuenta las verdaderas potencialidades en la vida, así como las limitaciones que por el momento se tengan (quizá por inexperiencia, temores o apatía). Cueli (1973) dice que para que un individuo tenga una adecuada elección de carrera es necesario tener en cuenta no solo sus aptitudes fisiológicas, sensoriales, psicológicas, psicomotoras, caracterológicas y sociales reportadas por los tests, sino que debe haber una entrevista concienzuda de evaluación vocacional. De otra forma, el obedecer impulsos o escuchar las sugerencias o

deseos de otras personas, provocará que la elección de carrera sea mecánica o prácticamente ciega.

Como se ha podido observar, los aspectos motivacionales y de personalidad constituyen una parte fundamental en el proceso de la elección de carrera; de ahí la importancia de revisar estos aspectos. Oliver (1994) afirma que quien tiene la motivación para ser y hacer, quien persevera en sus ideales juveniles y se coloca en los medios laborales que le darán habilidades para lograrlos, es quien termina transformando su propio mundo.

CAPÍTULO III. MOTIVACIÓN

*Somos lo que hacemos cada día, por eso
el aprendizaje es un hábito y no un arte.
Aristóteles.*

El principio fundamental del desarrollo científico —en todos los campos— es que todos los fenómenos están determinados, es decir, que responden a una causa por más compleja que ésta pueda ser. Responder a la pregunta ¿Qué es lo que impulsa a una persona a actuar? ha originado diversas teorías sobre motivación. El estudio de la motivación, desde el punto de vista de la psicología, hace referencia al por qué o a las “causas” del comportamiento y tiene como objetivo averiguar a qué obedecen todas las necesidades, deseos, impulsos, tendencias y estímulos que acosan constantemente al individuo y lo llevan a la acción. En otras palabras, indaga por qué el hombre cumple tal o cual acción bien determinada o se abstiene de actuar en otras situaciones. En suma, investiga la explicación de las propias acciones humanas.

En el trasfondo histórico de la motivación, subyacen dos o más concepciones de la naturaleza humana incompatibles entre sí. Según una de ellas, el hombre es esencialmente racional, consciente de las fuentes y las razones que lo empujan a un comportamiento concreto, capaz de escoger y querer; y por lo cual, es plenamente responsable de su comportamiento. El otro punto de vista sostiene a veces, que el hombre es un ser irracional por naturaleza, que sus impulsos y deseos han de ser frenados por la fuerza de las sanciones sociales. Una afirmación paralela a éstas es que el hombre se ve empujado y arrastrado por las fuerzas de su propia constitución y las tensiones que le rodean y que es, en gran medida, inconsciente en lo que a las fuentes de su acción se refieren (Cofer, 1984). Aunque el concepto de motivación se ha relacionado fundamentalmente con la interpretación irracional de la naturaleza humana, no puede dejar de soslayarse la inclusión sin una línea divisoria de estas tres concepciones en el individuo.

Para tratar de comprender la conducta del ser humano y, por ende, su personalidad se da gran prioridad a la información concerniente a sus motivos. Aunque se puedan inferir los motivos subyacentes en una acción determinada, la comprensión de la motivación humana está muy lejos de la total determinación. Los diversos puntos de vista teóricos, que con frecuencia son contradictorios y confusos, así como la dispersión de los hallazgos en las investigaciones sobre motivación, han propiciado que la motivación haya sido caracterizada como una las elaboraciones hipotéticas “más controvertidas y menos satisfactorias” (Chaplin, 1968, en Baron, Byrne y Kantowitz, 1980)

3.1 Definición de motivación

El término motivación proviene del latín “motus” que significa movimiento, para describir ese estado se usan términos como excitación, activación, intensidad; en el lenguaje popular la motivación significa las causas o el “por qué” de la acción.

A continuación se exponen diferentes definiciones de motivación:

- La motivación refleja el deseo de una persona de llenar ciertas necesidades, puesto que la naturaleza y fuerza de las necesidades específicas es una cuestión muy individual y es obvio que no se va a encontrar ninguna guía ni métodos universales para motivar a la gente (Gary Dessler, 1979, Marshall, 1994)

- Un proceso interno hipotético que le da energía a la conducta y la orienta hacia una meta específica (Baron y cols, 1980).
- La fuerza interior que dinamiza y energiza al individuo en dirección de una meta y unos resultados específicos (Toro, 1982).
- Un concepto genérico —constructo teórico-hipotético— que designa a las variables que no pueden ser inferidas directamente de los estímulos externos, pero que influyen en la dirección, intensidad y coordinación de los modos de comportamiento aislados que conducen a alcanzar determinadas metas y propósitos; en tal sentido, es el conjunto de factores innatos —biológicos— y aprendidos —cognoscitivos, afectivos y sociales— que inician, sostienen y/o detienen la conducta (Mankeliunas, 1987). Fourcade (1977, en Mankeliunas, 1987) opina que la motivación constituye la base del desencadenamiento y mantenimiento de las actividades y comportamientos que determinan las conductas humanas. Bajo estas perspectivas se comprende a la motivación como un doble agente: biológico (interno, intrínseco) y social (externo, extrínseco).

Estas definiciones abordan a la motivación como un hecho más intrínseco que extrínseco, sin dejar de considerar los factores externos que han de incidir en la misma. Fourcade (1977, en Mankeliunas, 1987) señala que en mayor o menor grado, la motivación siempre ha sido considerada con esa doble particularidad: biológica y social. Dichas definiciones están íntimamente ligadas a los términos que utilizase Murray (1938) quien afirma que la motivación es la condición interna, en principio, externa a posteriori y ambas, en otras circunstancias, que impulsan acciones orientadas a alcanzar una meta y satisfacer una necesidad. Esta definición, implicaba otra necesidad que dió pie para sustentar, a su vez, el concepto de necesidad de logro con lo que posteriormente McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1989) desarrollaron postulados sustentados en tres necesidades fundamentales: logro, poder y afiliación.

En el campo de la psicología, especialmente en la psicología experimental, el término motivación se refiere a la regulación interna, energética y directa de la conducta; en tal sentido, la motivación no es accesible a la observación pero es deducida del análisis de los datos de la investigación experimental como concepto hipotético que expresa, precisamente, esa regulación (Merani, 1979).

Nuttin (1982) afirma que la personalidad es la que rige el concepto de motivación. En una teoría "relacional" la personalidad es, esencialmente, una estructura que va más allá de su organización interna, ya que esta estructura está constituida por el contacto y la interacción con el mundo. En esta teoría se propone concebir a las necesidades en su aspecto conductual y psicológico, como un tipo de interacciones en el sistema bipolar "Yo-mundo", que se revelan indispensables para el funcionamiento del organismo y de la personalidad.

De manera esquemática, Nuttin (1988) visualiza a la motivación como un proceso integrado de variables, donde la motivación puede ser descrita, analizada y explicada según la perspectiva elegida, como variable independiente, orgánsmica o interviniente e incluso como variable dependiente. Al referirse a la "administración de niveles motivacionales" desde el exterior de los sujetos, opera en tal caso como estímulo directamente observable y medible y, por lo tanto, como variable independiente. En ocasiones, se puede analizar como "rasgo personal", algo peculiar del sujeto, su manera de ser, explicándola en tal caso como variable orgánsmica subjetiva, es decir, que la posee el sujeto. También se puede considerar como "estado motivacional", estado en el que se encuentra el sujeto condicionado por situaciones estimulantes, por sus experiencias anteriores, por incentivos, etc., desde este punto de vista se puede denominar: "variable interviniente". Tanto en la acepción de rasgo personal como en la de estado motivacional, es una variable que no se

observa directamente; pero, como proceso cognitivo, es medible y susceptible de evaluación mediante sus manifestaciones. Finalmente, la motivación puede ser considerada como la "respuesta del sujeto", no sólo en el sentido de reacción ante algo, sino de producción personal, de acción motivada. Es decir, como fenómeno conductual y por lo tanto, observable y medible, que en este caso, sería una variable dependiente.

Ahora bien, para comprender el complejo proceso psicológico motivacional, los especialistas en el tema coinciden en afirmar que se debe partir de los siguientes términos y principios:

Todo individuo motivado tiene un motivo. La función del motivo es motivar, servir de incentivo para una actividad, es algo que impulsa a actuar y se presenta siempre como un impulso, una tendencia, un deseo, una necesidad. Todo lo anterior está enmarcado, a su vez, en un estado motivacional —estar motivado—, situación o estado que Merani (1979) define como el atributo de lo que está provisto de incentivo y que, en correspondencia, orienta el propio comportamiento. Para Toro (1982) este estado es la dinamización temporal originada en una necesidad, carencia o alteración del bienestar —por exceso o por defecto— que moviliza pensamientos, sentimientos y conductas para utilizar cualquier cantidad de energía que le permita encontrar e incorporar lo que supla la carencia, retirar lo que incomoda o restablecer el bienestar. Es como un circuito cerrado en el que se pueden distinguir tres momentos principales: motivo, conducta motivada y disminución o satisfacción de la necesidad.

La conducta motivada, a diferencia de la instintiva, requiere de un motivo y de la voluntad por parte del sujeto para ponerse en marcha. Normalmente, el término motivación se utiliza para referirse a cualquier condición interna del individuo que inicia o dirige su conducta hacia una meta y el término motivo, en un sentido más limitado, para referirse a la tendencia de buscar una meta particular. Así pues, conviene no confundir la motivación con los estímulos ni con los instintos, los tres impulsan a actuar pero su origen y sus funciones son muy diferentes (Merani, 1979).

Concretamente, en los diferentes procesos de motivación los aspectos específicos son: en primer lugar, para que se inicie una secuencia conductual se necesita el elemento disparador, activador o energizador —la energía o fuente energética proviene de los motivos—; en segundo lugar, no basta con iniciar una secuencia conductual para alcanzar cualquier meta con sentido humano, se requiere de un esfuerzo sostenido; el elemento que mantiene la conducta en una dirección determinada es el aspecto directivo, orientador o teleológicamente selectivo de la motivación. En este sentido, la conducta motivada es una conducta energizada en dirección a metas asociadas al motivo activado. Se pueden señalar móviles que van desde los impulsos más elementales, como el hambre, el sueño; hasta los más complicados y complejos, como puede ser el impulso o deseo de ser ingeniero en telecomunicaciones, periodista, maestro, etc.(Coleman y Hammen, 1980).

Este hecho, específicamente, ayuda a comprender: 1) la direccionalidad de la conducta —las metas que se persiguen—; y 2) la activación de la conducta —el esfuerzo que se realiza para perseguir las metas—. Visto de esta manera, la motivación es un concepto amplio que incluye las necesidades internas, los deseos y los propósitos del individuo. El conocimiento de la dirección y la activación de la conducta ayudarán a comprender, a su vez, tanto los denominadores comunes como las grandes divergencias de los esfuerzos humanos (Coleman y Hammen, 1980).

Como ya se ha mencionado, la motivación es un proceso interno, es algo que ocurre dentro de la persona, aunque los objetivos o los eventos que satisfacen esas motivaciones estén ubicados fuera de los límites corporales de la persona (Romero García, 1985). En este punto coinciden y señalan numerosos y diferentes autores, que los elementos clave e inherentes al factor motivacional, es el carácter innato y/o intrínseco de la misma motivación

en el sujeto, las condiciones externas estimulantes y el grado de deseabilidad o evitación que pueda existir en relación con una meta o plan.

3.2 Aspectos generales sobre algunas Teorías de la Motivación

Para el presente trabajo se han seleccionado los puntos de vista teóricos de Maslow (1958), McClelland, Atkinson, Clark y Lowell (1989), Nuttin (1988) y Toro (1982), entre otros, que enfocan al individuo en interacción con su ámbito social.

Una de las teorías de la motivación más conocida es la pirámide de las necesidades de Abraham Maslow (1958) quien partió de la hipótesis de que cada ser humano tiene una jerarquía de cinco necesidades, que son:

1. Necesidades fisiológicas.
2. Necesidades de seguridad.
3. Necesidades sociales.
4. Necesidades de estima.
5. Necesidad de autorrealización.

Maslow (1958) dividió las cinco necesidades en un orden superior y un orden inferior. En el orden inferior se encuentran las necesidades fisiológicas y de seguridad, son las que se satisfacen, sobre todo, de manera externa; en el orden superior están ubicadas las necesidades sociales, de estima y de autorrealización, son las que se satisfacen de manera interna en la persona. Cuando se satisface una parte importante de cada una de estas necesidades, se va ascendiendo por los estratos de la pirámide. No obstante, este autor, opina que ninguna de las necesidades queda plenamente satisfecha.

Normalmente, bajo condiciones de privación, las necesidades de conservación tienden a prevalecer sobre las necesidades de realización. Sin embargo, Maslow (1958) afirma que el sujeto puede elegir satisfacer las necesidades de nivel superior a expensas de las de nivel inferior. Allport (1937, en Baron y cols, 1980) le llamó autonomía funcional de los motivos al hecho de que un motivo alcance plena autonomía frente a cualquier necesidad de orden fisiológico.

Por lo que, Maslow (1953, en Cofer, 1984) dice que una vez satisfechas las necesidades básicas, surge en el hombre la inquietud constante por alcanzar metas cada vez más altas, es decir, los esfuerzos hacia la autorrealización incluyen los intentos por desarrollar y utilizar las potencialidades y hallar satisfacciones incrementadas; por crear lazos enriquecedores con el mundo y por llegar a ser una persona. La persona ama el conocimiento, el aprendizaje y el desarrollo, busca la belleza; el apoyo a los demás, así como el progreso y la felicidad de otros se convierte en su propia satisfacción. Una de las frases más frecuentemente citadas de Maslow (1958) es “el organismo tiene una tendencia y un deseo: actualizar, mantener y enriquecer el self y sus experiencias”. Este motivo fue definido por Murray (1938, en Marshall, 1994) en los siguientes términos: “el deseo o tendencia a hacer cosas tan rápido, o tan bien, o ambas cosas a la vez, como sea posible”.

McClelland y Cols (1989) centraron sus investigaciones en determinar los tipos de motivación y la relación de ésta con el término necesidad. Entre la variedad de las necesidades humanas, identifican tres categorías con la capacidad de explicar un vasto sector del comportamiento de la vida social del hombre; estas necesidades son:

Necesidad de Logro: evidenciada a través del comportamiento que se caracteriza por la búsqueda de metas a mediano plazo, por el deseo de inventar, innovar, hacer o crear algo excepcional con la finalidad de obtener cierto nivel de excelencia, de aventajar a los demás. No obstante, sólo se produce un comportamiento orientado al logro cuando existe un grado

medio de dificultad o de probabilidad de obtener éxito en lo que se emprende. Referente al motivo de logro, Atkinson (1964, en McClelland y Cols, 1989) dice que su fuerza está determinada por dos tendencias de signo opuesto, la de "aproximación al éxito" y la de "evitación del fracaso"; por lo que la motivación del logro es resultado de la combinación de estas dos tendencias en las que, a su vez, se combinan multiplicativamente sus respectivos componentes.

Necesidad de Poder: se manifiesta mediante los deseos o las acciones que buscan ejercer un dominio, una autoridad, control o influencia, no sólo sobre otras personas o grupos, sino también sobre los diversos medios que permiten adquirir o mantener el control, es decir, obtener el poder.

Necesidad de Afiliación: se puede inferir a partir de aquellos comportamientos que de alguna u otra manera buscan obtener, conservar o restaurar una relación afectiva satisfactoria con otras personas; por lo tanto, es condición importante que la relación mantenida o deseada esté impregnada de afecto.

Los planteamientos señalados conllevan a inferir la existencia de diferentes tipos de motivaciones. McClelland (1974, en McClelland y Cols, 1989), Merani (1979) y Mankeliunas (1987) entre otros autores, sostienen que existen dos tipos de motivaciones: Internas y Externas. Ambos tipos de motivación son muy utilizados en el campo de la psicología social e industrial. En el área de psicología clínica, algunos autores plantean la existencia de un tercer tipo denominado motivación inconsciente; hipótesis formulada por el psicoanálisis con respecto de la existencia de intenciones que no están presentes en la conciencia, pero que se deberían admitir para explicar algunas formas de comportamiento que parecen inexplicables en relación a las intenciones conscientes. No obstante, este planteamiento, a diferencia de los otros dos tipos, no ha sido considerado para los diferentes estudios que intentan establecer una correlación entre la motivación y algunos comportamientos específicos.

Motivaciones Internas (psicofisiológicas) también llamadas intrínsecas y definidas como las pulsiones que surgen de estados de necesidad biológica o fisiológica, tales como la alimentación y la sexualidad.

Motivaciones Externas (sociales) denominadas extrínsecas y referidas a aquellos motivos que dan dirección significativa al comportamiento en relación con los estímulos provenientes del contexto social. Estos suelen ser adquiridos en el curso del ajustamiento social. Ambos tipos de motivaciones pueden ser considerados y, a su vez, sostenidos por el grado de estabilidad de los intereses que permite alcanzar metas lejanas.

El trabajo de Atkinson (1974, en McClelland y Cols, 1989) demuestra que la motivación es un elemento decisivo en el rendimiento académico. Los resultados de un largo período de investigación respecto de los efectos de las diferencias en la motivación orientada hacia el logro, desafían la habitual simplicidad de la posición teórica del psicómetro, el cual solamente ofrece una interpretación aptitudinal. El nivel de ejecución intelectual no es simplemente un asunto de habilidad; la motivación constituye una explicación alternativa que puede brindar una interpretación con no menos específica justificación que la interpretación tradicional. De esta manera, los puntajes en una prueba de rendimiento de estudiantes que tengan el mismo nivel de habilidad serán diferentes en función de su motivación; la habilidad de un estudiante que no está motivado óptimamente será subestimada en la prueba.

Las investigaciones y postulados de McClelland (1974, en McClelland y Cols, 1989) sirvieron de base para que Toro (1982) elaborara y diseñara, mediante sus propias investigaciones, una teoría que se adaptase al tan cuestionado contexto latinoamericano.

Toro formula una visión muy personal de las motivaciones que titula Psicología Motivacional y simultáneamente, la existencia de tres tipos fundamentales de motivaciones o mejor aún, condiciones motivacionales y con base a ellas desarrolló su trabajo y su cuestionario:

Condiciones Motivacionales Internas: Son aquellas condiciones intrínsecas que nacen del yo de todo individuo y que le impulsan a seguir una determinada línea de acción y ejecución. Sin embargo, no es posible comprender una motivación interna sin considerar el contexto externo que rodea al individuo, ya que ambos aspectos son dimensiones del mismo fenómeno motivacional. Ahora bien, con fines analíticos y exploratorios, estas dos dimensiones se pueden discriminar y considerar por separado, pero ninguna de las dos, con real independencia de la otra, puede explicar satisfactoriamente el fenómeno de la motivación.

Dentro de la dimensión de condiciones motivacionales internas se puede distinguir por lo menos tres categorías de variables: fisiológicas, psicológicas y psico-sociales. A las variables fisiológicas corresponden, principalmente, las necesidades biológicas de alimentación y oxigenación, así como la sexualidad, el descanso y el abrigo. El análisis de las mismas puede realizarse con criterios biológicos, fisiológicos y psicofisiológicos. Cabe destacar, que estas necesidades son de carácter cíclico, se desactivan con la saciedad para reaparecer posteriormente.

Las variables tanto psicológicas como psicosociales describen más bien valores, motivos e intereses que necesidades en un estricto sentido biológico. En analogía con Locke (1976, en Toro, 1982) quien sugiere que las necesidades son objetivas en cuanto existen independientemente de lo que una persona desea; los valores son subjetivos en el sentido de que están en el subconsciente —son estándares en la mente consciente y subconsciente—. Mientras que las necesidades son innatas —heredadas—, los valores son adquiridos —aprendidos—. Mientras que las necesidades confrontan al individuo con los requerimientos de la acción, sus valores determinan sus elecciones actuales y sus reacciones emocionales. Así, todos los hombres tienen las mismas necesidades básicas y difieren en lo que valoran.

Las variables psicológicas incluyen los diferentes hechos descritos por los términos o conceptos de necesidad propuestos por Maslow (1958) tales como seguridad, autoestima y de autorrealización; así como el de necesidad de logro formulado por McClelland (1974, en McClelland y Cols, 1989). Estos constructos describen las diversas condiciones personales de índole cognitivo y afectivo producto de su interrelación y experiencia con otros individuos o con ciertos eventos externos, que le permiten al individuo derivar sentimientos de agrado o desagrado que activan el comportamiento en el sentido de aproximación o evitación de tales objetos. Estas variables han de analizarse con criterios meramente psicológicos, sin que ello implique descartar los criterios sociales y biológicos que sean necesarios considerar. Sin embargo, es conveniente señalar que las distintas teorías en cuestión, no han brindado informaciones precisas ni definiciones claras y unívocas de estos factores, lo que permite inferir la existencia de un vacío de precisión en los conceptos, así como la falta de evidencias que sustenten o fundamenten los mismos (Toro, 1982).

Dentro de la tercera y última categoría, variables psicosociales, Toro (1982) incluye los términos de reconocimiento y afecto o estima de los otros, formulados por Maslow, (1958); además de las necesidades de logro y afiliación expuestas por McClelland, (1974, en McClelland y Cols, 1989). Estas variables también describen estados afectivos y cognitivos de agrado o desagrado, producto de la interacción del individuo con otras personas u objetos sociales. Al igual que en el caso de las variables anteriores, se requiere de precisión y evidencias que definan con mayor exactitud la naturaleza de estos fenómenos.

Las condiciones motivacionales internas están dadas por cinco factores claves:

Logro: Se manifiesta a través del comportamiento caracterizado por la intención de inventar, hacer y crear algo excepcional para obtener cierto nivel de excelencia, aventajando a otros, con la finalidad de alcanzar metas o resultados. Cuando el grado de dificultad de la tarea o actividad es demasiado alto o bajo, no se exhibe la acción al logro; la dificultad en grado medio parece estimular mejor los comportamientos orientados al logro.

Poder: Este factor se expresa a través de acciones que buscan ejercer dominio, control y/o influencia, no sólo en personas o grupos, sino además sobre los diversos medios que permitan adquirir, mantener o consolidar el control sobre las posiciones de mando, influencia en los medios de comunicación o la acción sobre los incentivos o recompensas.

Afiliación: La afiliación se manifiesta por la expresión de intenciones o la ejecución de comportamientos orientados a obtener o conservar relaciones de carácter afectivo satisfactorias con las demás personas, donde la calidez de la relación juega un papel importantísimo.

Autorrealización: Evidenciada mediante los deseos o la realización de actividades que permitan el empleo de las habilidades y conocimientos personales, así como el mejoramiento de tales capacidades y conocimientos en el trabajo.

Reconocimiento: Se manifiesta por medio de la expresión de deseos o la realización de actividades orientadas a obtener de los otros, atención, aceptación, admiración y credibilidad por lo que la persona es, hace, sabe, o es capaz de hacer y ejecutar.

Toro (1982) sostiene que la motivación es la fuerza interior que dinamiza y energiza al individuo en dirección de una meta y unos resultados específicos. Respecto de este punto, Robins (1980, en Toro, 1982) afirma que la motivación se manifiesta en el individuo como el deseo o anhelo de alcanzar una meta, condicionado por la posibilidad de satisfacer alguna necesidad individual. Esta conducta, señala Toro (1982) se manifiesta por las acciones y ejecuciones de una persona; específicamente, es el comportamiento en general y el desempeño ocupacional en particular, y ambos son un efecto o condición consecuente (consecuencia de...) de dos tipos de agentes causales denominados: condiciones antecedentes y condiciones intervinientes.

Ahora bien, las condiciones antecedentes y las condiciones intervinientes son procesos internos que tienen un papel mediador en la determinación de las acciones que conllevan a la conformación y determinación del comportamiento para un desempeño específico, un comportamiento particular, a esto se denomina la condición consecuente o efecto, la que, a su vez, se constituye en algo que afecta a las personas o a las relaciones establecidas entre ellas, es decir, se convierte en una nueva condición antecedente que actúa sobre las actitudes, los intereses, las percepciones y la motivación que el sujeto tenga sobre el objeto. Las condiciones antecedentes se conciben como la satisfacción de alguna necesidad personal o individual. Son las causas o pre-requisitos de la acción. Es decir, son las variables independientes del proceso motivacional, tales como la deprivación, la saciedad y los estímulos positivos o negativos. Toro (1982) agrupa dichas condiciones en tres categorías:

Condiciones Sociales, Culturales y Demográficas: contiene un amplio conjunto de elementos y variables, tales como: valores, creencias y actitudes que son aprendidos y posteriormente, sostenidos o modificados. Todo el esquema socio-cultural e ideológico de una persona puede estar alimentado por los deseos, las necesidades y preocupaciones de una sociedad y no necesariamente de su propio organismo. Cabe señalar, que en las denominadas condiciones demográficas, se encuentran: edad, sexo, ocupación, nivel socioeconómico, salud, estado civil y el grado de instrucción.

Factores de la Personalidad: esta segunda categoría incluye un vasto conjunto de tendencias, patrones de comportamiento, así como la reacción de las personas. Estos factores se adquieren, se sostienen o se modifican en razón de la participación del individuo en actividades familiares y socio culturales. Algunas teorías de personalidad presentan grupos de factores, tales como: introversión-extroversión, dominancia-sumisión, neuroticismo o psicoticismo, orientación a lo práctico, etc. En esta categoría, lo importante es cómo algunas tendencias o patrones de reacción condicionan la motivación; por ejemplo, el uso de los conocimientos y de las habilidades personales, por intermedio de la motivación, afectan el desempeño académico o laboral.

Condiciones Intervinientes: conformadas por las habilidades y capacidades del individuo, conjuntamente con su riqueza experiencial, orientación laboral, expectativas y motivación. Las condiciones intervinientes, se subdividen en cuatro categorías:

Conocimientos: está integrada por el cúmulo de conceptos, definiciones, datos, hechos y sucesos asimilados y estructurados por la persona a lo largo de su vida, derivados del proceso general de socialización y de su experiencia personal a la que se encuentra continuamente sometida una persona.

Habilidades: esta categoría incluye todo el conjunto de operaciones intelecto-motoras mediante las cuales los hechos o datos provenientes del contexto o medio ambiente son retenidos o procesados y que pueden originar, a su vez, nuevos hechos y datos. Es importante señalar, que los conocimientos y las habilidades, en conjunto, además de ser productos de la acción humana, son aspectos de la racionalidad del hombre.

Motivación: engloba otro conjunto de factores y hechos que reciben la influencia de las condiciones antecedentes y que condicionan a, su vez, la acción a desempeñar.

Oportunidad: este nuevo elemento incluido, a diferencia de teorías similares, define al comportamiento racional del hombre que le permite determinar el momento y las circunstancias en que es apropiado ejecutar una acción, es decir, desempeñarse de un modo particular.

En la descripción de los fenómenos internos del organismo motivado, Toro (1982) menciona que la motivación tiene la capacidad de imprimir preferencia, persistencia y vigor al comportamiento humano dirigido hacia ciertas metas del ambiente externo. La acción de estos factores internos hace que los objetos externos que tienen cierta importancia para las personas, a diferencia de las necesidades, puedan ser diferentes y variar el grado de importancia que se le atribuya a un mismo objeto externo, de una persona a otra e incluso, el valor ha de variar con el tiempo o con la época. Tales diferencias individuales de valoración justifican la creación de instrumentos que permitan, además de identificar la presencia o no de la variable, la intensidad o capacidad de la misma, para influir el comportamiento en la dirección de ciertos objetos externos.

Ahora bien, en cuanto a la elección de carrera, la motivación juega un papel muy importante, ya que en ésta está implícita la capacidad de decidir. López (1989) afirma que el proceso de elección vocacional necesita apoyarse en las necesidades de autorrealización, auto creación y de expansión de la personalidad total. Es decir, la situación motivacional está determinada por la búsqueda de la satisfacción de necesidades, intereses, expectativas personales y sociales. Así mismo Allport (1974, en López, 1989) señala que la planificación del futuro es una actividad de la naturaleza humana sana

En concordancia con lo anterior, Rivas (1988) señala que elegir una carrera o profesión no solamente es decidirse por una, sino conferirle a esa elección un sentido compatible con los ideales y con las posibilidades personales. Desde esta perspectiva, los componentes de la

motivación dirección, organización y unidad son internos al sujeto. Sin embargo, no se excluyen los factores externos denominados sociales y que pueden ser determinantes en el momento de elegir una carrera actuando, a su vez, como condicionante de la deserción. En otras palabras, cuando en las elecciones vocacionales predominan los factores sociales, la permanencia de los alumnos en la universidad puede ser menor y viceversa es mayor cuando interviene en forma permanente la motivación.

Según Rivas (1988) la direccionalidad de la motivación incluye como dimensiones al ser, hacer y tener. El primero, se vincula estrechamente con el sentido que se le da a la vida. Esto se configura en una profesión u ocupación, que lleva al estudiante al hacer y, a su vez, con un sentimiento de posesión que se refiere al tener. Estas dimensiones de la direccionalidad de la motivación se integran en un proyecto que le da organización a la elección vocacional, exteriorizándose en una unidad de actividad en el momento de elegir una carrera. Entre los indicadores referidos a la direccionalidad de la motivación, se encuentran el interés en las actividades de esa profesión, satisfacer sus deseos de investigar y conocer, obtener un título para generar la independencia económica, el gusto por la profesión, aumentar la cultura general para contribuir al desarrollo del país.

3. 3 Aspectos relacionados con la motivación

Diferentes investigaciones indican que la motivación está interrelacionada con varios aspectos tales como los valores y los intereses de los progenitores con los hijos. Entre ellos, la recompensa con expresiones de afecto y elogios (Rosen y D'Andrade, 1959). Si la madre es indiferente al éxito y castiga el fracaso, los niños tenderán a motivarse por el temor al fracaso (Teevan y McGhee, 1972). Los padres demasiado dominantes pueden ocasionar que sus hijos tengan poca motivación para su realización (Brandburn, 1963); la lejanía de los padres en la educación de los hijos (McClelland, 1961). Turner (1970) sostuvo que la clase social, en realidad, no constituye una variable de importancia; lo esencial es el tipo de posición que ocupa el padre en su trabajo. Los padres autónomos inculcaban más la responsabilidad y la necesidad de tomar decisiones como valores importantes y, con ellos, creaban el ambiente característico de la familia emprendedora (citados en Baron y Cols, 1980).

En el contexto circundante del sujeto, además de la influencia familiar, existe toda una serie de estructuras socio-culturales que lo motivan en su elección. Por un lado, la sociedad promueve y ensalza los valores materiales, la búsqueda de placer y la obtención inmediata de las cosas; se valoran los méritos y éxitos conseguidos en todos los órdenes de la vida, rechazándose a las personas que no consiguen alcanzar las cuotas impuestas por la sociedad. Lo que importa es ser de los primeros en todo, ganar más dinero, tener más poder, consumir más, aumentar los títulos académicos, subir en la escala social, etc. Por otro lado, están los estereotipos que prestigian determinadas profesiones en detrimento de otras, las cuales pueden agrandar o satisfacer más al joven. Medicina, Derecho, Ingeniería, Informática, etc. son carreras que se consideran ligadas a una posición social elevada. En cuyo caso, el estudiante puede elegir la carrera motivado, fundamentalmente, por la influencia del prestigio social de la carrera (Super y Bohn, 1978).

Otra fuente de motivación es la cercanía de la meta, ya que las personas anhelan todo aquello que se puede lograr en la práctica, como una posibilidad real y a su alcance. Raynor (1989, en Marshall, 1994) le llama distancia psicológica al espacio que existe entre la persona y una meta de logro a largo plazo, por ejemplo, terminar una carrera. La distancia psicológica es una función negativa de la probabilidad de alcanzar la meta futura. Gjesme (1981, en Marshall 1994) dice que esta distancia esta determinada por dos factores: el primer factor es una dimensión puramente temporal —el tiempo que existe entre el presente y el momento en que se alcanza esa meta a largo plazo— y, a medida que la distancia hacia la meta se reduce en términos de tiempo, aumenta el motivo de logro; el

segundo factor, la distancia psicológica percibida como una función de las características de personalidad.

Algunas personas valoran y encuentran más incentivos en el futuro, mientras que otras, valoran y están más incentivadas en el presente. Por lo general, la persona que valora el futuro tiene más capacidad de anticipar e ilusionarse por él. Desde esta perspectiva, la conducta de logro representa una serie de pasos a seguir hasta llegar a las consecuencias futuras deseables. De otra forma, cuando los alumnos se dan cuenta de que sus esfuerzos son poco gratificantes porque la posibilidad de graduarse es cada vez más lejana, su motivación disminuye. Lo anterior fue expuesto por Dewey y Thorndike (cita Franco, 1999).

Así, si se compara a las personas con mucha motivación con las que tienen poca, se puede advertir que quienes tienen gran motivación tienden a ser más inteligentes (Robinson, 1961); obtienen mejores calificaciones en asignaturas universitarias relacionadas con su carrera (Raynor, 1970); desean ocupaciones que confieren prestigio (Minor y Neel, 1958); prosperan en los negocios (Andrews, 1967) (citados por Baron y Cols, 1980).

John Dewey (1988, en Franco, 1999) dice que la sociedad demanda una elección de carrera o una definición ocupacional y hace énfasis en las actividades, las cuales son utilizadas únicamente como medios para el logro de determinado fin. Desde este punto de vista, si el individuo realiza actividades que no persiguen un objetivo útil o con un propósito, la sociedad lo critica y lo juzga; de ahí la importancia para el estudiante de obtener un título. Cuando la persona satisface sus necesidades mediante la obtención de metas, es invadida por una sensación de confianza y seguridad. El éxito produce una reacción emocional de orgullo; cuando no lo logra, el sentimiento es de fracaso y vergüenza, por lo que el individuo puede concentrar su energía en la búsqueda de personas o sistemas protectores que aminoren su ansiedad.

A su vez, Hancock y Teevan (1969, en Mankeliunas, 1987) señalan que una persona con satisfacción profesional se encontrará motivada para desarrollar al máximo sus habilidades intelectuales por lo tanto la satisfacción con la profesión elegida influye en el coeficiente intelectual. Así mismo Mankeliunas (1987) manifiesta que una persona autorrealizada no sólo busca conocer y comprender su medio sino también es capaz de conquistar su propia naturaleza, es decir el individuo se compromete a un cambio personal mejorando hasta sus deficiencias cognitivas. Finalmente, una persona que se encuentra satisfecha con la profesión elegida tiene iniciativa para el desarrollo de sus habilidades.

Como conclusión a este capítulo, se puede decir que aun hoy en día, los términos tanto de motivación como de personalidad siguen siendo bastante complejos. Sin embargo, el consenso de muchos teóricos de la motivación, es que ésta es un proceso interno, independientemente de los objetos externos que estimulan su activación. En este proceso motivacional, el motivo o necesidad implica una propiedad o característica de un sujeto; además, el motivo tiene una fuerza que varía dentro de la misma persona y de un individuo a otro. Los motivos o necesidades están relacionados entre sí y éstos, a su vez, con el contexto social en el que se manifiestan. A este sistema de interrelación se le denomina patrones motivacionales de conducta. Estos patrones, con respecto del comportamiento, han tenido dos funciones importantes: a) dar energía a las respuestas, ya sea de manera general o específica, así como de controlar su vigor y eficacia; y b) guiar al comportamiento a fines específicos, es decir, darle dirección. Dichos sistemas son complejos y constituyen un proceso denominado selectividad motivacional que implica tanto una disposición a percibir como a conducirse de cierta manera típica. Es decir, la motivación presta las condiciones necesarias para reforzar o debilitar el comportamiento.

En suma, los motivos o necesidades pueden ser biológicos, psicológicos o sociales, lo cierto es que, como un todo, integran el proceso motivacional, en el cual el aprendizaje juega un papel determinante. En este proceso motivacional, el motivo de autorrealización

surge como un motivo que puede estar más allá de las necesidades viscerales, sustentado por la búsqueda de la satisfacción de necesidades, intereses, expectativas personales y sociales. En el motivo de autorrealización está comprendida la elección de carrera. En este sentido, el alto o bajo grado de motivación para elegir una carrera está influenciado por diversos factores interrelacionados entre sí, entre ellos, los rasgos de personalidad, la motivación, los valores y los intereses en el ambiente social, representados por las necesidades de logro, poder, la distancia psicológica en una meta a largo plazo, el miedo al éxito o al fracaso, la influencia de los padres, etc. La motivación, al final de cuentas, es la gran parte que explica el comportamiento del individuo y está implícita en su personalidad por lo que es fundamental revisar algunos aspectos sobre la personalidad.

“... Hubo una época en que tenía el ansia de aprender y una gran ambición, y todos los días me afligía el que la naturaleza no hubiera estampado en mí, en uno de sus arranques de gracia, como suele hacerlo a veces, la impronta del genio. Después de eso, y desde hace mucho, ya sé que no soy un genio, e incluso no comprendo ya cómo había querido serlo. Ni siquiera soy muy talentoso. Toda mi capacidad para el trabajo reside probablemente en mis atributos de carácter y en la ausencia de deficiencias intelectuales realmente notorias...”

Carta de Sigmund Freud a Marta Bernays

Febrero 2 de 1886.

CAPÍTULO IV. PERSONALIDAD

Conócete a ti mismo.
Proverbio griego.

El hombre como animal reactivo, como nervio y músculo capaz de actuar eficientemente al servicio de las máquinas ha sido el centro de interés para los estudiosos de la psicología, que intentan enfocar al individuo de manera total e integrada. Esta expresión aparentemente unitaria, encubre diferencias marcadas ya que existen tantas teorías de personalidad como corrientes psicológicas y consecuentemente, una variedad de definiciones acerca de la misma, incluyendo las formulaciones eclécticas que pretenden proporcionar una teoría totalizadora a partir de jirones sustraídos de distintos enfoques, sin llegar a una conclusión única sobre la personalidad (Saal, 1987, en Braunstein, 1987).

No obstante, el estudio de la personalidad, permite entender en forma aproximada, los motivos que llevan al hombre a actuar, a opinar, a sentir, a ser, etc., de determinada manera; segundo, integra en un solo concepto los conocimientos que podemos adquirir por separado, de aquellas facetas abstraídas de una totalidad (la persona), como son la percepción, la motivación, el aprendizaje y otras; tercera, aumenta la probabilidad de poder predecir con mayor exactitud la conducta del individuo; y cuatro, ayuda a conocer como se interrelacionan los diferentes factores que integran la personalidad (Anastasi, 1967).

Se estudia e investiga ante todo, el origen de la personalidad para describir las diferencias de personalidad entre los sujetos. En este estudio, la teoría desempeña un papel de suma importancia; cada teoría surge de condiciones o necesidades diferentes; ejemplos de esto, son los intentos de comprender y tratar a los pacientes con trastornos de personalidad internados en clínicas; los esfuerzos deliberados por describir y medir la personalidad, que han dado nacimiento a pruebas como el MMPI, como un instrumento evaluador de rasgos de la personalidad y desórdenes emocionales. Cada una de las teorías utiliza sus propias definiciones y postulados de la personalidad, con la terminología y el significado como lo entienden y aplican sus teóricos.

4.1 Teorías de personalidad.

Entre las diferentes teorías y de acuerdo al objetivo que se plantea en esta investigación que es el de evaluar los rasgos de personalidad, las teorías de los rasgos y los factores de la personalidad revisten de mayor importancia debido a que los exponentes de dichas teorías, explican la personalidad mediante un conjunto de variables o factores específicos subyacentes a la conducta en términos de rasgos que son, en su mayor parte, comunes a todos los seres humanos, pero que cada uno le da el sello de unicidad. En otras palabras, describen la personalidad del sujeto de acuerdo con la posición que ocupa en cierto número de escalas y cada una de ellas representa un rasgo. Además, el MMPI-2 (instrumento que se utilizó) versión revisada y estandarizada en español por Lucio y Reyes-Lagunes (1992) está basado en las mismas. Por esta razón, se considera conveniente hacer una breve revisión de los conceptos más relevantes, así como de sus principales teóricos.

Algunas de estas teorías utilizan como método fundamental, el análisis factorial, precisamente para analizar las mediciones de pruebas psicométricas, que en forma de puntajes, proporcionan medidas significativas y cuantificables de la conducta de cada uno de los sujetos de un grupo numeroso. Idealmente, estas mediciones deben encarar muy diferentes aspectos de la conducta, para que la técnica del análisis factorial, con los índices externos, pueda descubrir los factores subyacentes que determinan o controlan el cambio de las variables externas. El análisis factorial además de aislar los factores fundamentales, proporciona una estimación del grado en que cada uno de ellos contribuye a determinar

cada medida o conjunto de puntajes (Eysenck y Eysenck, 1961, cita Ampudia, 1994). En suma, estos factores constituyen intentos de formular variables que expliquen la complejidad de la conducta manifiesta.

A continuación se expone una síntesis de lo que cada uno de los siguientes autores considera el origen de la personalidad.

Para Catell (1965) la estructura de la personalidad tiene sus bases en su pasado biológico y en sus determinantes sociales y la meta del estudio de la personalidad es formular leyes que permitan predecir la conducta en distintas condiciones; utiliza el análisis factorial para ordenar dentro de una estructura sistemática, una gran variedad de problemas y así poderlos esclarecer. Su posición puede llamarse con bastante exactitud “teoría del rasgo” porque traslada las ideas psicológicas a las formas matemáticas. La teoría de Catell, constituye el más amplio de los intentos hasta ahora realizados para reunir y organizar los principales hallazgos procedentes de los estudios analíticos de los factores de la personalidad.

Eysenck (1965) por su parte, dice que la personalidad se origina y desarrolla mediante la interacción funcional de cuatro sectores jerárquicos en los que están organizados cuatro esquemas de conducta: cognoscitivo (inteligencia), conativo (carácter), afectivo (temperamento) y somático (constitución) y vincula dichos factores con ciertos procesos básicos del aprendizaje. Al igual que Catell, Eysenck conceptualiza a los rasgos de personalidad como dimensiones susceptibles de ser medidas y cuantificadas; para ello, los rasgos deben ser definidos operacionalmente para que los resultados puedan ser sometidos a un análisis factorial (cita Cueli y Redil, 1982).

Gordon W. Allport (1977) considera que la personalidad es lo que un hombre de hecho es y hace, en donde el rasgo, —elemento estructural en su teoría— es una tendencia determinante o una predisposición a actuar. Los rasgos no sólo sirven como base de descripción de la personalidad, sino que también se refieren a predisposiciones generalizadas para la conducta. Mediante sus investigaciones, intenta establecer una teoría de la personalidad que tenga en cuenta la complejidad y singularidad de la conducta individual humana.

Otro representante de estas teorías es J.P. Guilford (1974, en Guilford y Zinneman, 1974) quien proporciona una amplia visión de la personalidad descrita en términos de dimensiones: somáticas, de aptitud, temperamentales y motivacionales. El aspecto somático incluye las dimensiones morfológicas y fisiológicas. El de aptitud se refiere a las dimensiones subyacentes de las habilidades y se divide en tres áreas: perceptual, psicomotora e intelectual. Las dimensiones del temperamento, dependiendo de la conducta a que se ajustan, se dividen en tres grupos de disposiciones principales: factores de disposición general, la disposición emocional y la disposición social. Por último, las dimensiones motivacionales están constituidas por las características principales de las necesidades y de las actitudes.

4.2 Definición de personalidad

Las definiciones de personalidad de estos teóricos son:

Catell (1965) con fines explicativos y de predicción: “personalidad es aquello que permite predecir lo que una persona hará en determinada situación”.

Eysenck (1965) con base a sus cuatro sectores jerárquicos: “la suma total de todos los patrones conductuales presentes o potenciales del organismo, determinados por la herencia y el ambiente; se origina y desarrolla mediante la interacción funcional de los

sectores formativos en que se organizan estos patrones conductuales”.

Allport (1977): “la organización dinámica, dentro del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos a su ambiente”.

Según Guilford (1974, Guilford y Zimmerman, 1974) “la personalidad es el patrón único de rasgos de un individuo”.

Luego entonces, para el objetivo de este estudio, la personalidad está constituida por factores genéticos y ambientales que van gestando de manera única, patrones conductuales representados en términos de rasgos. Estos patrones conductuales manifiestan el comportamiento de un individuo con grados de estabilidad y congruencia, por lo cual el comportamiento puede ser predecible y susceptible de ser medido en un momento dado.

Para empezar a comprender ¿qué es un rasgo? Según Catell (1965) un rasgo es una “estructura mental” que se infiere a partir de la conducta observada y destinada a explicar la regularidad o coherencia de ésta; Allport (1977) afirma que “un rasgo de la personalidad es una forma característica de la conducta más generalizada que la reacción aislada de simples hábitos”, es una fuerza real, una motivación o disposición dentro del individuo que inicia y guía una forma particular de conducta.

Sin embargo, para que un rasgo pueda ser aceptado como tal debe cumplir ciertos requisitos, Allport (1977) dice que la existencia de los rasgos se basa en tres hechos básicos: a) la personalidad posee una consistencia considerable, una persona muestra las mismas reacciones habituales dentro de un amplio rango de situaciones similares; b) cualquier hábito puede tener una variación cuantitativa entre las personas; y c) la personalidad posee cierta estabilidad, una persona que obtiene cierta puntuación en un año, tiende a obtener otra semejante al año siguiente. A su vez, Guilford (1974, en Guilford y Zinneman, 1974) además de considerar al rasgo como un aspecto distintivo y duradero en el individuo, debe cumplir los siguientes requisitos: a) cada rasgo debe representar una unidad demostrable de la personalidad, b) debe ser exacto, y c) debe ser capaz de integrarse a una teoría general de la personalidad. Los rasgos son consistentes en la posición que guardan unos con otros, su generalidad puede ser mayor o menor en una persona y tienen la característica de universalidad.

Visto de esta manera, los rasgos son conceptos utilizados para representar las conductas manifiestas del individuo que tienen una estabilidad. Algunos rasgos son constitucionales o innatos y otros son determinados por el aprendizaje. Los rasgos forman patrones conductuales y la consistencia de estos patrones está dada por la integración gradual de patrones dinámicos compuestos a su vez, de rasgos centrales y secundarios, así como de intenciones pulsiones, etcétera. Los rasgos centrales son constantes y lo más típico y característico de un individuo, los rasgos secundarios explican que, en algunas situaciones y bajo ciertas condiciones, una persona puede comportarse de forma diferente a la habitual. Los individuos que comparten ciertas experiencias sociales presentan rasgos comunes (Catell, 1965). Así, un rasgo individual o singular es peculiar a la persona, un rasgo superficial —basado en grupos de variables que operan en conjunto— se asocia a conductas fácilmente observables, otros, como los fundamentales —representan a variables subyacentes de la conducta y determinan las manifestaciones de la superficie— se asocian a características que parecen ocultarse. Un rasgo dinámico actúa como una motivación que inicia y guía la conducta. Los rasgos de aptitudes se refieren a la efectividad con la cual una persona alcanza una meta (Catell, 1965).

Allport (1974, en Braunstein, Pasternac, Benedeto y Saal, 1985) dice que el núcleo de la personalidad está dado por los rasgos de carácter, éstos a su vez, son fundados por la renuncia pulsional impuesta por las exigencias externas de la cultura que es percibida como

algo "natural" y condiciona al sujeto a que se integre a la misma. Este hecho nos lleva a considerar a los rasgos de la personalidad como hábitos capaces de ser evocados en un amplio rango de situaciones, de esta forma, se intenta describir de manera económica las variaciones significativas de la conducta.

De acuerdo con esto, existen muchos tipos de rasgos y cada individuo posee un número determinado de tales estructuras mentales, pero, ¿cómo procesa el individuo su conducta para que sea de forma única? Según Allport (1974) el rasgo es una combinación de motivos y hábitos que representa a todo un complejo sistema neuropsíquico. Es un sistema adaptativo constituido básicamente por dos funciones: percepción selectiva y acción selectiva. La primera determina, en gran parte, qué estímulos serán percibidos; y la segunda se refiere a las respuestas que serán formuladas ante el estímulo percibido. Por consiguiente, los rasgos muestran efectos motivacionales inhibitorios y selectivos específicos en la conducta. Para concretar este proceso, Allport expone dos premisas: la individualidad como una forma de percibir y reaccionar ante situaciones que, a su vez, forman los "rasgos"; y la unicidad que enmarca al sujeto como único. En este sentido, Davidoff (1979) opina que mientras la personalidad se refiere a los rasgos generales humanos, el concepto de individuo subraya la singularidad e indivisibilidad de las características psíquicas que hacen a una persona ser única. Por su lado, Bischof (1973, en Barcelata, 1997) dice que si el rasgo representa justo la unicidad de un individuo, un tipo de personalidad engloba al (los) rasgo(s), de manera tal, que esta agrupación de rasgos de personalidad constituye un modelo o arquetipo como lo denominó Jung en 1948.

Según Guilford (1974) la importancia de los rasgos radica en la contribución de la identificación de dimensiones o tipos de personalidad y se pueden dividir en dos clases: de aptitud y de carácter. Los de aptitud son los encargados de la efectividad del logro de un objetivo; y los rasgos de carácter (temperamento) comprenden los aspectos constitucionales de la respuesta como velocidad, energía, reactividad emocional, etc.

Para Allport (1977) los rasgos comunes, además de ser compartidos por mucha gente, se aprecian en función de los valores peculiares que los individuos tienen en sus medios culturales, tales como: lo teórico, lo económico, lo estético, lo social, lo político y lo religioso, a su vez, cada uno de estos valores conforman los seis tipos idealizados de hombre de Edward Spranger, que a pesar de ser modelos ficticios tienen utilidad en la nomenclatura de la personalidad.

El hombre teórico.- el arquetipo teórico o científico tiene pasión por el pensamiento objetivo y el conocimiento del exterior; su mundo intelectual abarca la razón y la lógica, el orden y la clasificación, la identificación y la discriminación. Demuestra teoremas, resuelve problemas, planea experimentos, deduce teorías, etc.

El hombre económico.- el arquetipo económico o materialista tiene una preocupación inmoderada por su supervivencia económica. Es fanático del valor económico, no de la utilidad; para él, los bienes escasos (de poca utilidad) son deseables y los bienes comunes (de gran utilidad) indeseables. Vive de la competencia comercial, de los excedentes de la ganancia, de las tasas de desempleo, de cualquier cosa que afecte el valor económico. Su visión de la civilización es simple: períodos alternos de expansión y declinamiento económico.

El hombre estético.- el arquetipo estético o artístico tiene predilección por las percepciones sensibles de proporciones y simetría resplandecientes; su universo consta de texturas y colores, armonía y ritmos. Es empático con la belleza majestuosa de las pinturas, con la gracia flotante de la música, con el simbolismo de la búsqueda del alma de la escultura y con todas las formas de arte.

El hombre social.- el arquetipo social o benévolo tiene interés permanente en el bienestar de las cosas vivientes, tanto en los hombres como en los animales. Su dominio cognocitivo enaltece la simpatía y la abnegación, la clemencia y la compasión, la comprensión y la amistad. Sus ideas altruistas rechazan los conceptos de legalidad, ganancia, utilitarismo y política. El hombre social ofrece un estado benigno sin los obstáculos de la inhumanidad, la crueldad y la ferocidad entre los individuos.

El hombre político.- el arquetipo político o conspirador inculca su resolución y propósitos en los pensamientos internos y la conducta externa de todas las demás personas. En cualquier área de administración, su esfera de valores abarca la influencia, el control, la autoridad y la dictadura, pues lo motiva violentamente el miedo al castigo y la esperanza de la recompensa. Está desprovisto de la ética y la moral, iguala la verdad y la mentira, siempre y cuando ello sirva para el adelanto de su estructura de poder. El hombre político se dedica a un mundo de incautos y servidores, estructurado por la astucia y la falsedad.

Otro de los conceptos importantes de la teoría de Allport (1977) es que el término intención representa a las esperanzas, los deseos, las ambiciones, las aspiraciones y los planes de una persona; la intención surge de la motivación. Luego entonces, para saber como se comporta un individuo en el presente, la clave está en lo que trata de hacer.

H.J. Eysenck (1965, en Eysenck & Rachman, 1965) como ya se mencionó, considera que la estructura de la personalidad es de naturaleza jerárquica y mediante el uso de las técnicas de análisis factorial, postula cuatro niveles de organización que se van engarzando para formar patrones conductuales: en el nivel inferior se encuentran las respuestas producidas esencialmente por factores azarosos que sólo están presentes en esa oportunidad y por ello no llegan a ser sistemáticas; en el siguiente nivel, las respuestas habituales caracterizadas por una significativa confiabilidad (ante circunstancias similares, muy probablemente se repiten); en el tercer nivel estas respuestas habituales se correlacionan entre sí hasta formar un grupo que definen un rasgo (por ejemplo, la persistencia); en el nivel más alto se perfila el tipo compuesto por un grupo de rasgos que se intercorrelacionan específicamente.

Ahora bien, Eysenck (1965, en Eysenck & Rachman, 1965) en función de la jerarquía de personalidad antes mencionada, establece una división en la personalidad de suma importancia, ya que al igual que puede haber una división en el universo de los conocimientos, esta división corresponde a dos grandes dimensiones de la personalidad: introversión-extroversión y neuroticismo-psicoticismo. Eysenck demostró con pruebas muy sólidas que introversión-extroversión constituyen una dimensión de la personalidad no solo fundamental, sino también llena de sentido. Las características de conducta del extrovertido típico y el introvertido típico reflejan los puntos extremos de un continuo en el que se sitúa, más o menos, cada uno de los sujetos.

El extrovertido típico disfruta de todas aquellas situaciones que le permitan estar y entablar relaciones sociales con los demás. Es una persona que por lo general, se conduce por impulsos del momento, se arriesga y busca las emociones fuertes, prefiere el movimiento y la acción. Le gustan las bromas, tiene siempre una rápida respuesta, es despreocupado, poco exigente y optimista. Sin embargo, no posee un gran control sobre sus sentimientos por lo que puede ser agresivo y variable en sus opiniones e ideas (Eysenck & Eysenck, 1961).

El introvertido típico es el polo opuesto del extrovertido, es un individuo reservado que prefiere, a excepción de sus amigos íntimos, entablar relaciones con objetos o libros, tranquilo, retraído. Tiene un mayor control sobre sus sentimientos, casi nunca se conduce de forma agresiva ni se encoleriza fácilmente. Ante los compromisos tiende a ser previsor y desconfiado de los impulsos del momento. Es una persona más constante en sus opiniones

e ideas y prefiere llevar una vida ordenada. No ama las sensaciones fuertes, toma en serio las cosas cotidianas y concede gran valor a los criterios éticos. Tiende más bien al pesimismo.

La segunda dimensión de la personalidad neuroticismo y psicoticismo, según Eysenck, comprende el continuo entre neuroticismo-estabilidad. Al igual que en la dimensión anterior, el individuo puede asumir cualquier punto entre estos dos polos. Eysenck habla de una predisposición más que de una patología, por lo que un individuo con tendencias neuróticas puede estar adaptado adecuadamente a su medio. Cuando este individuo es sometido a situaciones de extrema inestabilidad, por ejemplo situaciones de estrés, puede llegar a la neurosis. El individuo con tendencia al neuroticismo es una persona con un sistema nervioso lábil y sobreactivo, es decir, tiende a ser cambiante e hipersensible emocionalmente, con dificultades para recuperarse después de una situación emocional.

La tercera dimensión de psicoticismo corresponde a un sujeto solitario, con cierta inclinación por cosas extravagantes, su comportamiento es discontinuo y de gran inseguridad; sin embargo, desprecia el peligro. Carece de sentimiento y empatía, puede llegar a ser cruel, inhumano e insensible, se muestra agresivo incluso con las personas amadas y hostil con los más íntimos, por lo que no armoniza fácilmente con otras personas.

También identificó que el diagnóstico psiquiátrico de los enfermos neuróticos, básicamente es de dos clases: distimia e histeria. Según Eysenck, la distimia corresponde principalmente a síntomas de ansiedad y de depresión y es más característica de personalidades introversas. La histeria la refiere a las situaciones especialmente caracterizadas por síntomas de conversión física y por una incapacidad de trabajar o enfrentarse con responsabilidad. Esta anomalía se asocia a personas predominantemente extroversas.

Eysenck (1965, en Eysenck & Rachman, 1965) en su teoría de la personalidad, apoya directamente la conducta vocacional y el ajuste al trabajo. En primer lugar, establece que las dimensiones específicas de la personalidad son asociadas con los grupos ocupacionales; y los rasgos temperamentales de la personalidad influyen sobre el nivel y naturaleza de los intereses. Otros que hablan de esta asociación, son Henry (1989) quien enfatiza la importancia que tiene la congruencia entre las características de la persona y su medio ambiente; y Holland (1985) dice que los individuos que eligen una escuela de educación superior acorde con su tipo de personalidad serán exitosos académicamente, en contraste con aquellos individuos que no tienen dicha congruencia (cita Chávez, 1997).

Como se ha podido observar, de acuerdo con representantes de las teorías de los rasgos y los factores, la personalidad consiste en una serie de patrones conductuales representados en términos de rasgos. Estos patrones de conducta, cuando pueden ser evaluados en forma cuantitativa, es decir, puntajes derivados de cuestionarios, estimaciones, pruebas situacionales o cualquier otra fuente que provea de una medida significativa y cuantificable, proporcionan un correlato numérico de los rasgos y la conducta del individuo y mediante el análisis estadístico se puede llevar a cabo comparaciones objetivas entre los individuos o colectividades, o bien, entre diferentes puntuaciones de un mismo sujeto, funcionando éste como su propio parámetro. Según Guilford (1974, en Guilford y Zinneman, 1974) se puede explicar la personalidad con el menor número posible de rasgos, si se hace un consenso de la lista de rasgos que abarcan en forma comprensiva a toda la personalidad. A esta lista de rasgos se aplica el método de análisis factorial y se toma cada factor que arroje este método, como un rasgo primario dentro de la personalidad. De otra forma, resultaría imposible medir completamente la personalidad, sí para ello se tiene que estimar más de tres mil rasgos.

A manera de resumen, el estudio de la personalidad ha sido abordado desde diversos

enfoques y métodos y, a su vez, el término personalidad también se ha definido de muchas maneras; pero, en el estudio de la personalidad, siempre ha estado presente la idea de medir e intervenir. Dentro de las diferentes posturas, los exponentes de las teorías de los rasgos y los factores explican a la personalidad como un conjunto de variables o factores específicos subyacentes en el individuo, expresados en términos de rasgos. En otras palabras, describen la personalidad del sujeto de acuerdo con la posición que ocupa en cierto número de escalas y cada una de ellas representa un rasgo. El MMPI-2 (Inventario Multifásico de la personalidad de Minnesota) además de que está basado en las teorías antes mencionadas, está diseñado para tratar de ubicar la personalidad, precisamente como rasgos susceptibles de ser medidos cuantitativa y cualitativamente. Por tal motivo, se consideró el instrumento idóneo para realizar esta investigación, en donde uno de los objetivos principales fue identificar los rasgos de personalidad que presentan los estudiantes del primer semestre de la carrera de las carreras seleccionadas y en el siguiente capítulo que es el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota-2 (MMPI-2), se presenta una síntesis de los rasgos que evalúan las diferentes escalas que componen dicho instrumento.

CAPÍTULO V. INVENTARIO MULTIFÁSICO DE LA PERSONALIDAD DE MINNESOTA (MMPI-2)

A pesar de que Hathaway y Mckinley (1942) desarrollaron el MMPI para hacer evaluaciones médicas y psiquiátricas, desde su primera publicación, ha sido el inventario de evaluación de la personalidad más utilizado en el campo de la práctica psicométrica. Precisamente por sus orígenes clínicos y a causa de ciertas innovaciones técnicas, el MMPI se constituyó en una prueba de amplio espectro para evaluar un número importante de tipos de personalidad y de desórdenes emocionales; su aplicación ha alcanzado avances importantes dentro de la psicología clínica, educativa y en el campo laboral (Anastasi, 1967). Es quizá la única o por lo menos, la más objetiva en términos de su validez y confiabilidad debido a los resultados del gran número de investigaciones realizadas en Estados Unidos y en muchos otros países, incluyendo a México (Butcher, 1989; Lucio y Reyes-Lagunes, 1994).

Sin embargo, el uso tan extenso de la prueba y los cambios culturales ocurridos en las cinco décadas transcurridas desde que los autores de la prueba redactaron los reactivos, han propiciado que muchas expresiones idiomáticas, referencias a materiales literarios, así como actividades recreativas poco comunes estén pasados de moda; además de la preocupación acerca de enunciados sexistas, de religión y funciones corporales, que a menudo, en otros contextos se consideraron innecesarios y poco convenientes, pues hacen referencia a asuntos demasiado íntimos (Butcher y Teellegen, 1966; Walker, 1967, en Lucio, 1995). Dentro de las críticas más frecuentes e importantes al instrumento original están la forma tan parcial en que se obtuvieron las normas estadounidenses del MMPI (aunque en la práctica se les consideraba representativas) y la evidencia creciente de que las personas estaban interpretando los reactivos de manera sustancialmente diferente a su propósito original (Colligan y coautores, 1983; Dahlstrom, Lachar y Dahlstrom, 1986, en Lucio, 1995).

Por lo anterior, diferentes autores como Butcher, 1972; Butcher y Tellegen 1966; Butcher y Owen 1978; Hathaway 1965 (en Butcher, 2001) advirtieron la necesidad de revisar el MMPI con el fin de conservar cierta continuidad respecto a las escalas tradicionales de validez y clínicas, actualizar el banco de reactivos —excluir los obsoletos o poco convenientes y ampliar la gama de los mismos a temas más actuales como la evaluación de la desadaptación profesional, etc.—; a sí mismo, desarrollar una muestra normativa representativa a nivel nacional;; y desarrollo de varias escalas nuevas de personalidad y síntomas como la escala de Infrecuencia posterior (Fp), la inconsistencia en las respuestas variables (INVAR), la inconsistencia en las respuestas verdaderas (INVER) y la escala de Autopresentación superlativa; y realizar estudios de validez con diversos grupos de pacientes y otras personas. Respecto a las escalas de contenido, incluyen varios reactivos que atienden a una característica unitaria de la personalidad y que constituyen un aporte significativo en la ampliación de la capacidad evaluativa de la prueba. Por último, se elaboraron varias escalas suplementarias para evaluar áreas problemáticas específicas como problemas de uso y abuso de sustancias, escala de Reconocimiento de las Adicciones (RA); los problemas de relación (escala de Desadaptación matrimonial [DM]).

De las variaciones que se hicieron al MMPI, Ben-Porat y Butcher (1988, en Lucio, 1995) compararon las respuestas a los reactivos del MMPI original y de la nueva versión mediante un estudio especial de Test-Retest, computaron las correlaciones de las escalas de reactivos y no obtuvieron diferencias significativas en los sujetos a quienes se les administró en dos ocasiones el MMPI original. De la misma forma, no encontraron diferencias en los reactivos que tuvieron un cambio significativo, al comparar su contribución a las escalas clínicas y suplementarias con la contribución de los reactivos en su forma original.

El instrumento atravesó por una revisión de gran envergadura durante el decenio de 1980 y

después de la obtención de los datos sustanciales, se publicaron dos versiones del inventario: el MMPI- 2 —para adultos— que se publicó en 1989 (Butcher, Dahlstrom, Graham, Tellegen y Kaemmer) y el MMPI-A —para adolescentes— que se publicó en 1992 (Butcher, Williams, Graham, Archer, Tellegan, Ben-Porath y Kaemmer, 1989, en Butcher, 2001). Butcher (1999) dice que el MMPI-2 es la investigación más amplia que se ha hecho en psicología sobre un instrumento de valoración de la personalidad. Butcher investiga el desarrollo de la personalidad en su frontera racional y sintomática como medidas del instrumento.

Incluso, entre los instrumentos evaluadores de rasgos de la personalidad utilizados en orientación vocacional, como el MMPI-2 y el test de Rorschach, Meyer (1996), Reynolds y Sundberg (1998) concluyen que además de ser diferencialmente sensitivos para las manifestaciones únicas de personalidad, los sujetos responden con un nivel diferente de conciencia, considerando el posible significado de sus respuestas, ante la relativa a estructura o desestructura de estos instrumentos. El MMPI-2, precisamente por ser estructurado, permite una medición cuantificable de los rasgos de personalidad.

Actualmente se puede afirmar que el MMPI-2 tiene una amplia difusión y aplicación en varios ámbitos: laboral, educacional, clínico; así como con diferentes fines, entre otros, diagnóstico, orientación vocacional, evaluación escolar, investigación, evaluación y selección de personal. La aplicación del MMPI-2 puede ser en forma individual o colectiva e incluso a través de microcomputadora. La calificación puede ser manual, computarizada o mediante una lectura óptica, lo cual simplifica el trabajo de investigación y diagnóstico, facilitando la evaluación de grandes grupos. De esta forma, la versión revisada del MMPI-2 permite obtener además del perfil básico, un perfil de escalas de contenido y otro perfil con las escalas suplementarias (Lucio, 1995). El MMPI-2 es descrito en términos de sus libros, muestra normativa, la validez estándar de escalas clínicas y nuevas escalas. La validez y usos del MMPI-2 esta en su importancia interpretativa (Butcher y Graham, 1994).

En México también se había observado que en la aplicación del MMPI se obtenían diferencias significativas en los índices de psicopatología en poblaciones normales entre la muestra norteamericana y la muestra mexicana. Sin embargo, existía la dificultad para establecer si estas diferencias encontradas entre las muestras eran reales o eran problemas de la traducción y de expresiones lingüísticas (Lucio y Labastida, 1993; Núñez, 1987).

Por ello, la nueva edición del MMPI-2 se adaptó a la población mexicana (Lucio y Reyes, 1994) mediante la aplicación del instrumento a una muestra de estudiantes de la UNAM, integrada por 1920 participantes (813 hombres y 1107 mujeres) con una metodología estricta tanto en lo que se refiere a la traducción como a la obtención de la muestra para tener una versión lo más adecuada posible a la población estudiada, con los siguientes objetivos: adecuación del contenido y lenguaje de los reactivos a la población mexicana; establecimiento de normas y puntuaciones T, además de la obtención de un análisis de los resultados de los reactivos con población mexicana.

Para establecer la validez y confiabilidad de las diversas escalas del MMPI-2 en la muestra mexicana se llevó a cabo un análisis factorial de las escalas básicas y de contenido para efectos de validez. Para establecer la confiabilidad se obtuvieron los coeficientes alfa de Cronbach para todas las escalas y se obtuvieron los datos test-retest de una muestra de 84 estudiantes. Después de llevar a cabo los estudios de validación y obtener las normas de los estudiantes mexicanos, con base a las versiones del Inventario en Chile y España se modificó la redacción de algunos reactivos que no eran suficientemente claros o adecuados al contenido de la escala. Estos estudios permitieron establecer que el MMPI-2 es un instrumento válido y confiable para las muestras estudiadas (Lucio y Reyes, 1994). El instrumento está estructurado por tres tipos de perfiles: escalas básicas constituidas por las

escalas de validez, clínicas y adicionales, las escalas de contenido y las escalas suplementarias.

En esta investigación se encontraron importantes diferencias en algunas de las escalas: L (mentiras) y 8 (esquizofrenia) en la muestra de hombres; en las mujeres, las diferencias más amplias se encontraron también en la escala L y en la 5 (masculinidad-feminidad) (Lucio, Reyes y Scott, 1994). En las escalas de contenido, las mayores diferencias se encuentran en los hombres en la escala de Miedos (MIE) y Personalidad tipo A (PTA). En las escalas suplementarias, las diferencias más amplias se encontraron en el grupo masculino en la escala de Represión y Hostilidad Reprimida. En el grupo femenino las mayores diferencias se encontraron en Represión (R) y Desajuste Profesional (Dpr) (Ampudia y Lucio, 1994, en Lucio y León, 2003)

La importancia de que un instrumento sea estandarizado a la cultura de las personas a las que se aplica, radica en conocer la norma de respuesta al instrumento de esa cultura. En este sentido, Pichot (1979, en Páez, 1995) dice que la estructura factorial de una prueba puede variar de acuerdo a la edad, sexo, nivel cultural y experiencias socioculturales.

Por lo anterior, en el estudio para la normalización de las Escalas de contenido realizado por Páez (1995) se plantearon los siguientes objetivos: 1) Establecer normas con población universitaria de la UNAM para las Escalas de Contenido del MMPI-2; 2) Determinar si existe diferencia estadística significativa entre las normas de calificación del MMPI-2 de la población norteamericana y la población mexicana universitaria; 3) Conocer la estructura factorial de las Escalas de Contenido para la muestra mexicana; y 4) Con el puntaje T Uniforme de las puntuaciones de los universitarios establecer los baremos para esta población. Páez, concluye que a partir de las Escalas de Contenido del MMPI-2 se obtuvieron los datos necesarios para crear los primeros baremos de medición para mexicanos, comprobando que la diferencia de personalidad entre la muestra mexicana y la norteamericana explicada de acuerdo a las diferencias de historia y de cultura, no tiene clínicamente relevancia, ya que el MMPI-2 tiene un valor transcultural que permite conocer los rasgos de personalidad de los sujetos y que las Escalas de Contenido, a pesar de que fueron más bajas en los valores del Coeficiente Alfa de Cronbach que las norteamericanas, tienen alta consistencia interna y por lo tanto, son confiables para estudios de personalidad de universitarios mexicanos (Páez, 1995).

5.1 Escalas de Validez

Con el propósito de detectar las actitudes desviadas al contestar el test, Hathaway y Mckinley (1930, en Ampudia, 1994) desarrollaron cuatro escalas denominadas de validez. Dichas escalas funcionan más bien como un índice de la posibilidad de que un protocolo de prueba haya sido distorsionado por un estilo particular de responder al inventario, ya que el contenido proporciona al sujeto, la oportunidad para negar faltas menores y defectos de su carácter que la mayor parte de las personas estarían dispuestas a admitir como verdaderas. Para entender las razones del porqué son válidas las elevaciones de las escalas y evaluar la confiabilidad de un registro de prueba, particularmente para su apreciación resulta útil tomar en cuenta la configuración que, en conjunto, forman tanto los indicadores de validez como los códigos y los índices cuantitativos particulares (por ejemplo, puntaje crudo, la diferencia F-K, etc.) (Graham 1987; y Grune 1989 en Lucio y Reyes 1994).

Respuestas “no puedo decir”. Aunque esta escala no se grafica en el perfil de las Escalas Básicas del MMPI-2, se continúa tomando en cuenta en términos de interpretación y precisamente como un indicador más de validez. En contextos profesionales, un puntaje crudo de más de 35 respuestas sin contestar refleja un protocolo defensivo, por tanto se debe poner atención al resto de los puntajes de las escalas (Butcher, 1989b).

Escala L originalmente llamada escala de la mentira en el MMPI, representa una medida de autoconciencia y valora la actitud del sujeto ante la prueba. Un puntaje crudo de 3 a 4 sería lo esperado dentro de la norma, ya que indica franqueza, honestidad, capacidad para aceptar fallas y con buena adaptación general; puntuaciones moderadamente altas de T60 a T69 indican personas convencionales que intentan parecer adaptadas y quieren quedar bien con los demás. Puntajes elevados ($T > 70$) sugieren intentos por proporcionar una imagen favorable de sí mismo, de adaptación y poco realista. En la escala L se han identificado amplias diferencias en hombres y mujeres (Lucio, Reyes y Scott, 1994).

Escala F consta de 60 reactivos. Hathaway y McKinley (1940, en Lucio y León, 2003) desarrollaron esta escala con un amplio rango de síntomas que cubren problemas tan amplios que no reflejan una imagen consistente, con la finalidad de evaluar hasta que punto una persona intenta exagerar sus síntomas o problemas, atribuyéndose un excesivo número de síntomas que corresponden a diversos cuadros psicopatológicos y que, por tanto, son poco frecuentes en la población normal. La idea básica es que los individuos que intentan fingir problemas de adaptación psicológica se van al extremo y contestan reactivos que se refieren a áreas tan amplias que resultan poco consistentes. Es importante, en algunos casos, evaluar la tendencia a fingir o exagerar, como en los delincuentes que prefieren simular un problema psicológico para evadir un castigo. Además de ser elevada en los casos de exageración de síntomas, F también es sensible a las respuestas no orientadas hacia el contenido, es decir, cuando responde de manera descuidada sin atender al contenido de los reactivos, por ejemplo, hacerlo de manera aleatoria. Así, la escala F proporciona una verificación adicional de aceptación o rechazo de un protocolo de prueba, especialmente en las escalas suplementarias o de contenido. Valores de $T > 90$ invalidan el perfil.

Escala K (factor de corrección). Formulada originalmente por Meehl y Hathaway (1946, en Lucio y León, 2003) para identificar la defensividad clínica. Esta escala mide la destreza de un sujeto para minimizar y encubrir información personal, así como la tendencia a no confrontar o discutir sus problemas con otros. Puntuaciones bajas $T < 45$ reflejan a personas honestas, sinceras, francas, abiertas. Por el contrario, puntuaciones $T > 65$ reflejan una actitud de defensividad y falta de cooperación. Esta escala se utiliza como factor de corrección de cinco de las escalas clínicas Hipocondriasis (Hs), Depresión (D), Psicastenia (Pt), Esquizofrenia (Es) e Hipomanía (Ma). Y al igual que en el MMPI se utilizan diferentes fracciones de K. Estas fracciones se desarrollaron empíricamente, ya que los autores se dieron cuenta en los diversos análisis, que estas escalas representan mayor defensividad. La escala K, por tanto, incluye diversas áreas de contenido en las que la persona puede negar problemas. Según Butcher (1989b, en Barcelata, 1997) los puntajes crudos pueden ser más útiles para la interpretación de las escalas L, F y K.

La elevación de la escala indica típicamente defensividad, no obstante, una elevación moderada puede indicar recursos psicológicos y fuerza del yo para enfrentar los problemas. Aunque es difícil distinguir si la elevación corresponde a defensividad o se debe a características psicológicas positivas. El diseño de la escala K, además de corregir, permite tomar en cuenta el impacto de estas orientaciones al contestar la prueba sobre los puntajes de las escalas componentes. En población mexicana, la escala K correlaciona positivamente con la inteligencia y con el nivel educativo, lo cual debe tomarse en cuenta en la interpretación (Lucio y León, 2003).

5. 2 Indicadores adicionales de validez del MMPI-2

Además de utilizar algunos indicadores del MMPI original, se introdujeron nuevos indicadores en el MMPI-2 para validar el perfil del sujeto. Las reglas para determinar que un perfil tiene validez (Lucio y Reyes, 1994) son:

1. Índice de Gough (F-K) hasta 9
2. Sin respuestas (escala de no sabría decir) hasta 29
3. Escala INVAR hasta 13
4. Escala INVER entre 5 y 13
5. Escala Fp hasta 11
6. Puntaje de la escala F hasta 20

Escala **F Posterior (Fp)**. Consta de 40 reactivos y fue desarrollada por Butcher (1989, en Butcher, 2001). Esta escala opera en gran parte como la escala F original y en general, se evalúa junto con ella. Las elevaciones en esta escala se interpretan de manera similar, como reflejo de respuestas exageradas o encubiertas en los reactivos localizados hacia el final del MMPI-2. Además de detectar registros de pruebas no aceptables para la muestra normativa, proporciona una verificación adicional, especialmente en cuanto a las escalas suplementarias o de contenido en un registro de prueba dado. Un perfil con $Fp > 120$ no es válido y no se interpreta. Puntuaciones $T > 90$ aunque puede interpretarse suele ser considerado como “dudoso”. Puntaje $T > 80$ también puede ser válido pero debe interpretarse con precaución, en especial las escalas de contenido y suplementarias. Si la puntuación de Fp es $T > 70$, pero F es válida, su interpretación se debe realizar de acuerdo a las elevaciones de F (Butcher, 1989, 1989b, en Barcelata, 1997).

Las escalas **INVAR** (Escala de inconsistencia con respuestas variables) y la **INVER** (Escala de Inconsistencia con respuestas verdaderas) fueron diseñadas para complementar los indicadores tradicionales de validez (Tellegen 1982, 1988, en Lucio y León, 2003) y evaluar la tendencia de las personas a responder en forma inconsistente o contradictoria a los reactivos de la prueba. Tanto la escala INVAR como la INVER están constituidas por parejas de reactivos especialmente seleccionados. Ninguna de estas escalas refleja el contenido particular de algún reactivo, como sucede con las medidas de las tendencias para fingir buen o mal funcionamiento psicológico; son muy diferentes de las escalas L, F y K. Así las escalas INVAR e INVER se asemejan a la escala “Descuido” (Grune, 1978 en Lucio y León, 2003) que también se desarrolló para identificar la inconsistencia al contestar el MMPI.

La Escala **INVAR** se compone de 47 pares de respuesta de contenido similar u opuesto (V-F, F-V, V-V, F-F), por ejemplo, responder como Falso a “Olvido donde dejo las cosas” y Verdadero a “me molesta que se me olvide donde pongo las cosas” es inconsistente; esta escala se puntúa sumando la cantidad de respuestas inconsistentes (Lucio y León, 2003). Se considera válido cuando el puntaje natural es de 13, puntuación más elevada es indicador de invalidez de las respuestas.

La escala **INVER** se compone de 23 pares de reactivos opuestos en contenido, en los cuales la combinación de dos Verdaderos o Falsos es semánticamente inconsistente. Así, “casi siempre estoy feliz” y “La mayor parte del tiempo me siento triste” no pueden ser contestadas ambas como Verdadero o Falso si el sujeto está contestando en forma consistente. Esta escala fue desarrollada en el MMPI-2 para identificar sujetos que responden inconsistentemente, dando respuestas de verdadero o falso en forma indiscriminada. Los INVER altos (más de 13) indican la tendencia a dar respuestas de verdadero indiscriminadamente y los INVER bajos (menos de 5) la tendencia a dar respuestas de falso en la misma forma. De ahí que el INVER alto o bajo invalida el perfil.

5. 3 Escalas Clínicas Básicas

Escala I (Hs – Hipocondriasis). Hathaway y McKinley (1940, en Lucio y León, 2003) seleccionaron el constructo de Hipocondriasis para construir la primera escala de su inventario por considerar que la hipocondriasis era un problema bastante frecuente en los

escenarios médicos; la definieron como “una preocupación anormal, psiconeurótica acerca de la salud corporal”. La mayoría de los pacientes incluidos en el grupo criterio eran adultos que estaban excesivamente preocupados por alteraciones corporales y que no existía una base orgánica para dichos problemas. Muchos de los reactivos que conforman esta escala reflejan síntomas particulares o quejas específicas, pero muchos otros reflejan una preocupación corporal general (debilidad, fatiga, cansancio y mala salud) o un enfoque de la vida de estos individuos centrado en sí mismos. Los reactivos, que en total son 32, se eligieron tomando como base a aquellos que diferenciaban empíricamente a los pacientes hipocondríacos de las personas normales. En esta escala se incluyó el factor de corrección para adecuar las respuestas de individuos que padecían desórdenes psiquiátricos severos y que al mismo tiempo presentaban síntomas somáticos.

Escala 2 (D: Depresión). La escala actualizada consta de 57 reactivos. Fue desarrollada por Hathaway y McKinley (1942, en Lucio y León, 2003) trabajando con pacientes psiquiátricos con varias formas de depresión sintomática, principalmente los que manifestaban reacciones depresivas o episodios maniaco depresivo. El cuadro evaluado por D es aquel en el que hay un marco mental negativo y la persona se reporta como desmoralizada, sin esperanzas en el futuro, con una insatisfacción generalizada con su vida y un estado de ánimo de desconsuelo. Los reactivos también reflejan las características básicas de una personalidad de responsabilidad excesiva, normas personales estrictas y tendencia a sentirse frecuentemente culpable. Los individuos con puntuaciones elevadas son considerados como introvertidos, avergonzados, retraídos, tímidos y aislados. La puntuación media (T 46 a 55) la persona probablemente esté conforme consigo misma, además de ser estable, equilibrada y realista.

Escala 3 (Hi: Histeria conversiva). Está estructurada a partir de los componentes sutiles y obvios de Wiener-Harmon (en Lucio y León, 2003) y en las cinco áreas de contenido de Harris-Lingoes: negación de la ansiedad social, necesidad de afecto, malestar-cansancio, quejas somáticas e inhibición de la agresión. Los reactivos de esta escala reflejan quejas físicas de desórdenes específicos, pero mucho otros, se refieren a la negación de problemas psicológicos o emocionales o la ausencia de malestar en las relaciones sociales, que son frecuentes en las personas que utilizan este tipo de defensas. Aluden también a características de extroversión y facilidad social. Puntuaciones muy elevadas en esta escala (T>65) identifica a personas que generalmente son un tanto inmaduras, desinhibidas y caprichosas que cuando se sienten agobiadas tienden a presentar síntomas físicos, pues no son capaces de enfrentar los problemas emocionales y reaccionan de manera infantil ante la frustración. La puntuación promedio (T 41 a 55) refleja a personas realistas y sensibles que quizás además posean equilibrio emocional y responsabilidad. En ámbitos profesionales, puntuaciones altas sugieren tendencia a negar los problemas, sobre optimismo, evitación de conflictos y virtuosismo.

Escala 4 (Dp: Desviación Psicopática). Consta de 50 reactivos con un contenido variado y heterogéneo. La escala se desarrolló para medir tendencias antisociales y conducta psicopática. Harris-Lingoes identificó las siguientes subescalas: discordias familiares; problemas con la autoridad; falta de sensibilidad social; enajenación social; y enajenación personal. Los puntajes elevados están correlacionados con agresividad, impulsividad y manipulación interpersonal. Puntuaciones de T >65 tienen poca capacidad de juicio y por lo mismo, son incapaces de planear adecuadamente sus acciones. La elevación también puede indicar inestabilidad e irresponsabilidad en un sujeto inmaduro y centrado en sí mismo que presente francas conductas antisociales (Lucio y León, 2003). Los rangos moderados (T 60-64) sugieren a sujetos inmaduros, aniñados y narcisistas, que sólo parecen interesarse en los demás para sus propósitos personales, en las situaciones sociales se les percibe como ostentosos, exhibicionistas y poco sensibles. La persona con puntaje medio (T 45-55) quizá sea sincera, confiable, tenaz y responsable.

Escala 5 (Mf: Masculinidad-Feminidad). Los reactivos en el MMPI-2 son heterogéneos y la mayoría de ellos cubre un rango de reacciones emocionales, intereses, actitudes y sentimientos sobre el trabajo, relaciones sociales y pasatiempos en los que hombres y mujeres, en general, difieren. Butcher (1989) señala que en situaciones laborales o profesionales, puntajes altos en los hombres están asociados a patrones psicosexuales tradicionales y sensibilidad en las relaciones interpersonales, intereses artísticos o intelectuales; los puntajes bajos suelen estar asociados a patrones característicamente masculinos, con poca sensibilidad. Mientras que puntajes elevados en perfiles femeninos están asociados a mujeres dominantes, con amplia gama de intereses y agresivas en situaciones interpersonales. Esta es una de las escalas en las que se encontraron mayores diferencias entre las mujeres mexicanas y estadounidenses de las poblaciones normativas (Lucio y Cols, 2001, en Lucio y León, 2003). Las mujeres mexicanas manifestaron estar menos identificadas con intereses tradicionales femeninos en comparación con las estadounidenses, por lo que es importante utilizar las normas mexicanas.

Escala 6 (Pa: Paranoia). Esta escala evalúa las características conductuales de centrado en sí mismo, inseguridad, marcada susceptibilidad interpersonal y tendencia a malinterpretar los motivos e intenciones de otros. Wiener y Harmon dividieron los reactivos de la escala 6 en componentes sutiles y obvios; Harris-Lingoes identificaron tres contenidos en sus subescalas: ideas persecutorias, sentimentalismo e ingenuidad (Lucio y Reyes, 1994). Puntuaciones altas pueden indicar resentimiento, hostilidad, moralismo, cautela y rigidez. En ambientes laborales, la elevación moderada (T 60 a 64) puede indicar susceptibilidad en las relaciones (Lucio y León, 2003).

Escala 7 (Pt: Psicastenia). Consta de 48 reactivos. Actualmente, esta escala corresponde a la designación de un desorden obsesivo compulsivo y fue diseñada a partir del trabajo con pacientes neuróticos que presentaban preocupaciones obsesivas (angustia, moralismo exagerado y rigidez). En el MMPI-2 suele considerársele como un parámetro de ansiedad y desadaptación en general (Lucio y Reyes, 1994). En ambientes profesionales, la elevación moderada (T 60 - 64) suelen estar asociadas a personas perfeccionistas, metódicas y cautelosas, posiblemente resentidos. Una elevación mayor probablemente apunte a una persona quisquillosa, indecisa y con falta de confianza en sí misma, con tendencia a sentir culpa y ansiedad exagerada ante el estrés (Butcher, 1989; 1989b, en Barcelata, 1997).

Escala 8 (Es: Esquizofrenia). Consta de 78 reactivos. Esta medida se construyó con pacientes psiquiátricos quienes manifestaban diversas formas de desórdenes esquizofrénicos. Harris-Lingoes (en Lucio y León, 2003) agruparon sus contenidos en: enajenación social, enajenación emocional; pérdida de dominio cognoscitivo del Yo, pérdida de control inhibitorio del Yo y experiencias sensoriales delirantes. Algunos de los reactivos se refieren a conductas francamente psicóticas como delirios de persecución, alucinaciones y pensamiento delirante; otros aluden a alienación social, dificultades sexuales, relaciones familiares difíciles y problemas en el control de impulsos. Elevaciones extremas (T>80) sugieren conducta evidentemente psicótica, confusión, desorganización y desorientación. Elevaciones moderadas (T60-65) suelen detectar a personas poco convencionales o bien con algún tipo de deterioro. En ambientes profesionales es básico diferenciar entre personas "bordeline" y sujetos con problemas significativos de personalidad (Lucio y León, 2003).

Se ha demostrado ampliamente en EUA que la escala Es está relacionada con diversas conductas sintomáticas que incluyen el diagnóstico de esquizofrenia (Lewinson, 1968, Moldin y Cols., 1991; Wauck, 1950; Rosen, 1958). Shaffer, Ota y Hanlon (1964) empcpmtrarpm que Es se asocia con la gravedad de los trastornos. Más recientemente, con el MMPI-2, Graham y Butcher (1988); Lucio, Palacios y Cols, (1999, en Lucio y León 2005) encontraron que los pacientes psiquiátricos tenían calificaciones elevadas en Es y eran diagnosticados por los clínicos como personas suspicaces y con contenidos de

pensamiento poco usuales.

Escala 9 (Ma: Hipomania). Consta de 46 reactivos. Esta escala se construyó con pacientes que presentaban las primeras etapas de episodios maníacos o desórdenes maníaco depresivo. Harris-Lingoes agruparon los contenidos de la escala en cuatro áreas: Falta de moralidad; aceleración psicomotora; carencia de sensibilidad y sobre valoración del yo (Lucio y León, 2003). El contenido de los reactivos de la escala 9 cubre algunas de las características asociadas a esta condición (tendencia a actuar de manera eufórica, agresiva e hiperactiva).

Puntuaciones elevadas T 65-74 refleja a sujetos enérgicos, activos y que tienen un amplio campo de intereses. Generalmente son sociables, manipuladores, persuasivos y algo impulsivos. Sin embargo, puede ser que no utilicen su energía en forma adecuada y no concluyan sus proyectos. Un alto porcentaje de los que puntúan alto en esta escala tienen problemas interpersonales como resultado de que son manipuladores e inconstantes; tienden a experimentar problemas del estado de ánimo, como exaltación o euforia sin causa, egocentrismo o impulsividad (Lucio y León, 2003). Las personas con puntuaciones bajas (T 40 a 45) son descritas como convencionales y conservadoras; asimismo, pueden ser autocontroladas y sumisas.

Escala 0 (Is: Introversión Social). Esta escala fue desarrollada por Drake (1946) a partir de puntajes extremos en las escalas del Inventario de Introversión y Extraversión Social ISE —Introversión del pensamiento, social y emocional— de Evans y McConnell (1941) en una muestra de estudiantes universitarios. Ben-Porath, Hostetler, Butcher y Graham (1989, en Lucio y León, 2003) construyeron un conjunto de 3 subescalas para Is. Is1 que refleja el auto concepto y timidez; Is2 la evitación social; Is3 la enajenación de sí mismo y de otros. Puntajes de T 65 o más, identifica a personas introvertidas, tímidas y socialmente inseguras. Estas personas evitan involucrarse con las personas significativas que las rodean y tienden al aislamiento. Las personas con una elevación promedio (T 45-55) muestran un equilibrio entre actitudes y conductas extrovertidas e introvertidas, tendencia hacia la participación social, espontaneidad, impulsividad, oportunismo y poca sinceridad en las relaciones sociales. En contextos profesionales es muy importante esta clasificación de introversión-extroversión.

5.4 Escalas de Contenido

Butcher, Graham, Williams y Ben-Porath (1990, en Lucio y León, 2003) explican que la definición y conformación de las nuevas escalas de contenido fue multietápica y multimodal para desarrollar el conjunto de dimensiones de contenido a partir de los 567 reactivos del MMPI-2. Para ello siguieron el método de interjueces participando tres jueces que clasificaron los 704 reactivos de la forma AX. Las clasificaciones fueron revisadas, suprimiendo aquellos reactivos donde no se llegó a consenso respecto a la ubicación en alguna de las categorías y adicionando otros que parecían prometedores. Después de los análisis estadísticos, Butcher, Graham, Williams y Ben-Porath (1990) señalan que solo se incluyeron en la escala total, aquellos reactivos que obviamente eran homogéneos en contenido con el resto de los reactivos en cada una de las 15 escalas finales.

Las escalas de contenido tienen significado teórico y poder predictivo, ya que han mostrado coeficientes de validez paralelos o aún superiores a las escalas clínicas más antiguas (Butcher y Cols, 1990 en Lucio y León, 2003). A través de ellas, se puede obtener información sobre el funcionamiento de la personalidad que no está disponible en otras escalas clínicas. El uso de dichas escalas tiene un valor considerable, pues se puede precisar o refinar el significado de las elevaciones en las escalas clínicas. Es decir, con la consideración de las escalas de contenido se pueden aclarar las razones de la puntuación elevada en las escalas clínicas.

En algunos estudios se han encontrado correlaciones externas importantes para algunas de las escalas de contenido, especialmente para FAM y PAS (Hjemboe y Butcher, 1991; Egeland 1991; Lilienfeld, 1996, en Lucio y León, 2003). En México se obtuvieron puntuaciones uniformes tanto para los estudiantes como para la población general.

Las escalas de contenido pueden ser interpretadas aplicando los significados particulares de cada elevación que se observe en ellas, mediante ellas se evalúan cuatro áreas clínicas generales: 1) síntomas o tensiones internas; 2) tendencias agresivas externas; 3) autoconcepciones negativas; y 4) área de problemas generales (Butcher y Cols., 1990 en Lucio y León, 2003).

Las escalas de síntomas internos ANS, MIE, OBS, DEP, SAU y DEL se refieren a síntomas y percepciones de desadaptación que el individuo pudiera estar percibiendo de manera interna. Las elevaciones en este grupo de escalas reflejan alteraciones cognitivas tales como creencias equivocadas y otras alteraciones del pensamiento.

Ansiedad (ANS). Evalúa básicamente síntomas presentes en cuadros de ansiedad tales como problemas somáticos —taquicardia y dificultad en la respiración—, problemas de tensión, dificultades para dormir, presencia de constante intranquilidad, aprehensividad y preocupación, en ocasiones sin razón aparente (Lucio y León, 2003). En ambientes profesionales se reflejan dificultades en la toma de decisiones y poca capacidad de concentración, así como mala adaptación en general. Estas personas temen volverse locas, experimentan tensión constante en la vida y parecen estar conscientes de estos síntomas y problemas, por lo que los admiten abiertamente.

Miedos (MIE). Esta escala pretende detectar diferentes tipos de miedos y fobias a elementos y situaciones específicas (animales, altura, suciedad, sangre, lugares oscuros y/o cerrados), perder el dinero o el hogar, miedos a desastres y fenómenos naturales. Estudios realizados con esta escala, indican que el miedo aunado a sentimientos de inseguridad, culpa y percepción de rechazo, es uno de los factores que determinan la falta de adaptación de los estudiantes en el extranjero (Sandhu y Asrabadi, 1994, en Franco, 1999). El miedo puede ser uno de los principales síntomas de adaptación y limitación en el rendimiento de los estudios, si se acompaña de tensión, frustración y pesimismo (Dillard y Chisolm, 1983, en Franco, 1999)

Obsesividad (OBS). Las personas que obtienen calificaciones altas en la escala OBS presentan dificultades para tomar decisiones y meditan excesivamente acerca de sus asuntos y problemas, provocando que los demás se impacienten. Hacer cambios los llena de tensión y pueden manifestarse algunas conductas compulsivas como contar o guardar cosas sin importancia. Estas personas tienden a preocuparse en exceso, lo que con frecuencia, puede llevarlos a sentirse abrumados por sus propios pensamientos (Lucio y León, 2003).

Depresión (DEP). Los puntajes altos en esta escala indican pensamientos depresivos significativos; además, quizá involucran sentimientos de tristeza, incertidumbre acerca del futuro y desinterés por la propia vida. Las personas tienden a la cavilación, manifiestan infelicidad, lloran fácilmente y expresan sentimientos de desesperanza y vacío interior. Quizá verbalicen ideas suicidas o deseos de morir; pueden llegar a creer que están condenados o que han cometido pecados imperdonables. Mientras más alta es la puntuación, más acentuadas son las características depresivas de la persona. En México, esta escala se encontró moderadamente elevada en un grupo de pacientes con lupus, lo que podría indicar una correlación entre problemas depresivos y esta enfermedad (Lucio y León, 2003).

Preocupación por la salud (SAU). Los individuos con calificaciones altas en la escala SAU muestran muchos síntomas físicos en relación con las diversas funciones corporales o bien, la presencia de una constante preocupación por la salud. Tienden a sentirse más enfermos que la mayoría de las personas. En México, SAU se encontró significativamente elevada en pacientes con lupus y con el padecimiento de colon irritable, lo que corrobora la validez de la escala (Lucio y León, 2003).

Pensamiento Delirante (DEL). Los individuos con calificaciones altas en la escala DEL se caracterizan por procesos de pensamiento psicótico. Estas personas suelen manifestar alucinaciones auditivas, visuales y olfatorias y pueden reconocer que sus pensamientos son extraños y peculiares. También pueden presentar, ideación paranoide (como la creencia de que están conspirando en su contra o que alguien está tratando de envenenarlos). Estos individuos pueden sentir que tienen poderes especiales o una misión especial que cumplir en la vida (Lucio y León, 2003).

Las escalas de tendencias agresivas externas son: ENJ, CIN, PAS y PTA.

Enojo (ENJ). Las calificaciones altas en la escala de ENJ sugieren problemas para controlar el enojo. Estos individuos se muestran irritables, gruñones, impacientes, además de arrebatados y obstinados. Pueden perder el control y agredir físicamente a las personas o destruir objetos. Algunas veces muestran deseos de maldecir o destrozarse cosas (Lucio y León, 2003).

Cinismo (CIN). Las personas con calificaciones altas en la escala CIN suponen motivaciones ocultas y negativas detrás de las acciones de los demás, creen que los demás no son confiables debido a que sólo utilizan a la gente por razones egoístas. Posiblemente mantengan actitudes negativas hacia las personas cercanas, incluyendo compañeros de trabajo, familiares y amigos. Algunas de estas personas tienen poca motivación de logro (Lucio y León, 2003).

Prácticas antisociales (PAS). Los puntajes altos en PAS indican, además de actitudes misantrópicas similares a las de CIN, problemas de conducta durante los años escolares y prácticas antisociales y/o delictiva que pueden tener problemas con la ley (Lucio y León, 2003).

Personalidad tipo A (PTA). Las personas con puntuaciones elevadas son muy activas y orientadas hacia el trabajo; frecuentemente se muestran impacientes, irritables, tensas, dominantes y con marcadas tendencias al liderazgo. Su trato es directo, pudiendo resultar desagradables en sus relaciones interpersonales (Butcher, 1989; 1989b).

Escala de autoconcepto negativo, incluye sólo a la escala de Baja autoestima que se refiere a los juicios negativos que la persona hace de sí misma.

Baja autoestima (BAE). Las personas con puntajes elevados tienen una opinión y actitudes negativas de ellas mismas, incluyendo pensamientos como el no ser atractivas, incapaces e inútiles. Creen que no son importantes para los otros y les cuesta trabajo aceptar elogios, por lo que tienden a ser pasivos en las relaciones interpersonales. Por lo regular, suelen ser hipercríticas consigo mismas y se sienten abrumadas por los pensamientos y juicios negativos con respecto de sí mismas y sus propias capacidades (Lucio y León, 2003).

Las Escalas del área de problemas generales son: ISO, FAM, DTR y RTR que tienen que ver con diversos problemas como qué tan incómoda se siente la persona en situaciones sociales, si tiene dificultades con su familia o en su trabajo y finalmente, cuán dispuesta

está o no a recibir ayuda (Lucio y León, 2003).

Incomodidad social (ISO). Las calificaciones altas en la escala ISO indican que se trata de individuos con dificultades para establecer relaciones con los demás y se auto describen como tímidos y poco asertivos. Esta escala puede presentar correlación con la escala de Introversión Social (Is), los sujetos con puntajes altos en ambas escalas, posiblemente se sientan aislados y poco integrados al grupo en situaciones sociales (Lucio y Ampudia, 1995).

Problemas familiares (FAM). Las personas que tienen calificaciones altas en la escala FAM refieren discordias familiares considerables, describen a sus familias como carentes de amor, conflictivas y desagradables, incluso pueden aborrecer a algunos miembros de su familia. Algunos sujetos probablemente tengan historia de abuso físico.

Dificultad en el trabajo (DTR). Las puntuaciones elevadas en esta escala indican conductas o actitudes que provocan un desempeño laboral pobre. Algunos de los problemas de estas personas se relacionan con poca confianza en sí mismos, falta de concentración, obsesividad y tensión, así como dificultad para tomar decisiones. Otros sujetos manifiestan la falta de apoyo familiar para la elección de carrera, cuestionamiento personal acerca de su elección profesional y actitudes negativas hacia los colaboradores. Algunas de estas personas manifiestan ansiedad y preocupación excesiva; otras refieren síntomas depresivos. En México, pacientes psiquiátricos (Lucio y Cols, 1999) obtuvieron puntajes elevados en esta escala, al igual que un grupo de pacientes alcohólicos (León, 1999, en Lucio y León, 2003)

Rechazo al tratamiento (RTR). Las calificaciones altas indican que se trata de individuos con actitudes negativas hacia los médicos y el tratamiento relacionado con la salud mental. Dichos individuos no creen que alguien pueda entenderlos o ayudarlos. Por otro lado, prefieren darse por vencidas antes que enfrentarse a las crisis o dificultades, ya que no se sienten cómodos discutiendo con alguien y puede ser que no deseen cambiar nada en sus vidas o sentir que el cambio no es posible (Lucio y León, 2003).

5.5 Escalas Suplementarias

Las escalas especiales y suplementarias del MMPI se desarrollaron con el el propósito de evaluar la hostilidad, problemas de abuso del alcohol o desajuste profesional. Algunas de ellas fueron incluidas en el perfil de escalas suplementarias del MMPI-2 y pueden utilizarse para complementar la interpretación de las escalas básicas del instrumento. El motivo de la inclusión es que, de acuerdo a las investigaciones, estas escalas tienen confiabilidad y validez, así como información acerca de los criterios de interpretación. El grupo de escalas suplementarias propuesto por Butcher para el MMPI-2 (Butcher y Williams, 1992, en Lucio y León, 2003) proporciona información adicional en la elaboración del perfil completo de una persona. Las puntuaciones en este grupo de escalas tienen mayor capacidad interpretativa cuando las puntuaciones limítrofes específicas son muy elevadas o muy bajas, de tal forma que se identifiquen rasgos de personalidad diferentes dependiendo de su elevación. Algunas de estas escalas han sido muy utilizadas en la investigación como Ansiedad, Represión, Fuerza del Yo y Alcoholismo de MacAndrew; en cambio, Hostilidad reprimida o Desajuste profesional, entre otras, han sido poco utilizadas, por lo que se dispone de escasos elementos para identificar rasgos e personalidad específicos.

Es importante tomar en consideracon que la mayoría de las escalas suplementarias sólo pueden calificarse e interpretarse si se aplican los 567 reactivos del MMPI-2. Aunque las escalas Fp (F posterior), INVAR (Inconsistencia de Respuestas Variables) e INVER (Inconsistencia de Respuestas Verdaderas) fueron desarrolladas recientemente, también se

encuentran ubicadas en el Perfil de las Escalas Suplementarias y conforme a su función son consideradas como escalas de validez.

Escala de Ansiedad (A). Welsh (1956, en Lucio y León, 2003) enmarcó los contenidos de los reactivos de la escala A en cuatro categorías: pensamiento y procesos de pensamiento; tono emocional negativo y disforia; falta de energía y pesimismo; y exagerada ideación. Las puntuaciones altas en (A) reflejan a sujetos ansiosos, tensos, falta de habilidad para funcionar, falta de eficiencia en el manejo de situaciones cotidianas y por lo tanto admiten tener numerosos síntomas psicológicos. Son pesimistas y apáticas, falta de confianza en sus capacidades; tienden a ser cautelosos y dudan para tomar decisiones, se dejan influir por sentimientos personales difusos, además se inclinan a racionalizar acerca de sus dificultades y llegan a lastimar a otros; son personas sumisas, complacientes, sugestionables y conformistas; en situaciones estresantes llegan a sentirse confundidos y no logran adaptarse a las circunstancias. Las personas con puntuaciones elevadas, en ambientes psiquiátricos, tienden a ser diagnosticadas como neuróticas, desadaptadas, sumisas y excesivamente controladas.

La puntuación baja, es indicativa de que el individuo se percibe activo, vigoroso, expresivo, animado, con fluidez verbal, franco, abierto, amistoso, sociable, amable, informal; asume un papel preponderante en la relación con los demás. Es persuasivo, exhibicionista y eficiente, capaz de expresar ideas claras y versátil, ingenioso, auto confiado, competitivo; con un alto valor del éxito y logros, interesado en el poder, la posición, el reconocimiento, manipula a los demás personas y es incapaz de demorar la satisfacción de sus impulsos; generalmente actúa antes de reflexionar, sin considerar las consecuencias de sus actos. En resumen, el individuo que obtiene puntuaciones bajas en la escala A se caracteriza por ser extrovertido, competente, confiado y algo impulsivo. Aunque no es probable que experimente un trastorno psicológico grave, puede tener o no problemas de adaptación (Lucio y León, 2003).

Escala de Represión (R). Welsh sugiere la interpretación conjunta de las escalas A y R con el fin de dar un diagnóstico más completo de un individuo particular. Welsh (1956, en Lucio y León, 2003) basado en el contenido de los reactivos de la escala R, sugirió los siguientes grupos: salud y síntomas físicos; emotividad-violencia y actividad; reacciones ante las demás personas en circunstancias sociales; dominancia social, sentimientos de adecuación y apariencia personal; intereses personales y vocacionales. El contenido de esta escala está relacionado con la escala Depresión (D, 10 frases) e Introversión Social (SI, 9 frases) y se refiere a la negación de síntomas físicos, emotividad, violencia, reacciones sociales agradables, sentimientos de adaptación, dominio social e interés en la apariencia personal.

La puntuación elevada es característica de personas que niegan o reprimen la existencia de algún tipo de problema personal; asimismo, son sumisas, convencionales y lentas. En resumen, la puntuación alta en R es indicativa de un individuo que no desea discutir sus problemas o conducta con nadie y/o evita disgustos y situaciones desagradables, su estilo de vida es bastante cuidadoso y cauteloso. Las personas con puntuaciones bajas se muestran emotivas, desinhibidas verbalmente, entusiastas, atrevidas, alegres, generosas, impulsivas, agresivas, sarcásticas, informales, auto indulgentes, astutas, perspicaces, inteligentes, engañosas y mentirosas. En resumen, la persona con puntuación baja es sociable y emocionalmente espontánea en su estilo de vida, que adopta un papel preponderante en las relaciones interpersonales.

Welsh (1956, en Lucio y León, 2003) en una muestra de participantes normales encontró que las puntuaciones de la escala R se correlacionaban positivamente con con las escalas L, K, 1 y 2 del MMPI y negativamente con la 9. Duckworth y Duckworth (1975) describen a los que obtienen puntuaciones elevadas en R como rechazantes, racionalizadores y

carentes de "insight" sobre sí mismos. Block y Bailey (1955, en Lucio y León, 2003) indicaron correlaciones extra prueba de las puntuaciones altas y bajas de la escala R.

Escala Fuerza del Yo (Fyo). Barron (1953, en Lucio y León, 2003) desarrolló esta escala para evaluar, específicamente, la capacidad de un individuo para beneficiarse de una psicoterapia individual o de grupo. En los estudios publicados (Barron, 1953, 1956; Quay, 1955; Good y Brantner, 1961; Dahlstrom y Cols, 1975; Duckworth y Duckworth, 1975, en Butcher, 1989) revelan que una puntuación alta ($T > 70$) es indicativa de que el individuo es estable, confiable, responsable y tolerante; carece de prejuicios, confía en sí mismo, le agradan las aventuras, está alerta, decidido y persistente, es franco, sociable e inteligente; es ingenioso, independiente y adaptado a la realidad, sus intereses están bien desarrollados; trata eficazmente con los demás y crea una primera impresión favorable; si es hombre, su estilo es masculino, hostil, rebelde ante la autoridad, competitivo, sarcástico y cínico. En resumen, tiene una personalidad bien integrada y adaptada; busca ayuda por problemas circunstanciales por lo que puede tolerar confrontaciones en la psicoterapia y su pronóstico es bueno. Sin embargo, las puntuaciones altas en Fyo en un perfil con evidencia de una actitud defensiva sistemática, generalmente, no tienen las mismas implicaciones positivas que en un perfil no defensivo.

Las personas con puntuaciones bajas en la escala Fyo, además de un pobre concepto de sí mismas, manifiestan sentimientos de incapacidad para manejar la presión de su ambiente y dificultad de adaptación ante situaciones problemáticas; así mismo, tienden a manifestar confusión e inhibición, malestares físicos y fatiga crónica; padecen temores y fobias, son solitarios, muestran actitudes estereotipadas, tienen creencias religiosas rígidas, son estrictos y moralistas. Los hombres presentan conducta afeminada, exageran sus problemas en búsqueda de ayuda; sus experiencias laborales son muy limitadas; la naturaleza de sus problemas es más caracterológica que situacional. En términos generales, son personas que no están bien integradas, con recursos internos limitados y tienen problemas psicológicos crónicos de adaptación, por tal razón, no pueden enfrentar los problemas y las tensiones; durante el tratamiento expresan buenas intenciones, pero no actúan, no buscan cómo mejorar y el pronóstico es débil. Los pacientes psiquiátricos que obtienen baja puntuación, probablemente tengan un trastorno de la personalidad o sean psicóticos.

Fuerza del Yo (Fyo) es la escala suplementaria más frecuentemente utilizada en diferentes investigaciones laborales, educacionales, de elección de carrera, etc. (Duckworth, 1979; Graham, 1977; Greene, 1980; Meyer, 1983; Webb, McNamara y Rodgers, 1981, en Butcher, 1989). Butcher (1989, en Ampudia, 1994) integra la escala al MMPI-2 como una medida tanto de adaptación y entereza como de recursos personales y del funcionamiento eficiente de un sujeto; en síntesis, como una medida general de salud psicológica. Para presentar nuevas tablas normativas para la escala Fyo, Butcher se basó en los resultados de una muestra normativa contemporánea de adultos normales, en los cuales observó cambios asociados a las variables de edad y sexo.

Escala de Alcoholismo de Mac-Andrew. MacAndrew (1965, en Lucio y León, 2003) Las investigaciones sugieren que una puntuación elevada en la escala se asocia con problemas de adicción, de abuso de drogas y con jugadores crónicos (Graham y Strenger, 1988) pero no es útil para diferenciar entre abuso de alcohol y abuso de otras drogas. La escala es recomendada como una medida de tendencia a la adicción y rara vez, como una escala de uso o abuso de alcohol. Los puntajes altos suelen describir a sujetos extrovertidos, exhibicionistas, dispuestos a correr riesgos y que abusan en el consumo de alcohol y otras drogas (Weed, Butcher, Ben-Porath & McKenna, 1992). Elevaciones moderadas en MAC-R asociadas con ciertos códigos, sugieren problemas de adicción. Las personas con bajas calificaciones (menor a 24) tienden a mostrarse introvertidas, tímidas y con poca confianza en sí mismas (Clapton y Davis 1980). Para el uso de esta escala en México se requiere de

investigaciones en cuanto a su validez y poder de discriminación.

Escala de Hostilidad Reprimida (HR). Megargee, Cook y Mendelson (1967, en Lucio y León, 2003) elaboraron esta escala con el fin de identificar individuos que manifestaban dificultades para expresar abiertamente su enojo. Los individuos que obtienen puntuaciones altas (iguales o mayores a T 65) tienden a evitar la expresión abierta de la agresión, sin embargo, a menudo, en momentos de extrema provocación actúan de una manera muy violenta y pueden reaccionar con conductas de *acting out*. Se ha encontrado que muchos individuos que aparentaban ser pasivos y que han cometido actos impulsivos y agresivos o crímenes violentos tienen una puntuación alta en la escala HR. Esta escala resultó la más elevada en el estudio de delincuentes realizado en instituciones del Distrito Federal (Ramírez y Villatoro, 1996, en Lucio y León, 2003).

En cuanto a puntuaciones bajas, no existen suficientes datos que permitan la interpretación adecuada, por lo que dichas puntuaciones pueden interpretarse de dos formas: o son personas crónicamente agresivas o son individuos que expresan de manera bastante apropiada sus sentimientos de agresión.

Escala de Dominancia (Do). Fue desarrollada por Gouh, McClosky y Meehl (1951, en Lucio y León, 2003) para evaluar las características de personalidad de dominancia social. Los reactivos de Do evalúan diferentes áreas de contenido como concentración, conductas obsesivo-compulsivas, autoconfianza, incomodidad o bienestar en situaciones sociales, interés acerca de la apariencia física y poseer opiniones sólidas. Además mide aspectos de personalidad como la tendencia de un individuo a tener control sobre sus relaciones interpersonales.

Los reactivos están codificados de tal manera, que una puntuación elevada en la escala Do, sugiere una dominancia alta y se asocia con el equilibrio, la confianza, la seguridad en sí mismo y la iniciativa social, la perseverancia, la resolución y el liderazgo de grupo. Suelen ser personas optimistas, eficientes, realistas y orientadas a las tareas que les son encomendadas. Las personas con bajos puntajes carecen de confianza en sí mismas y sienten que manejan sus problemas inadecuadamente, tienden a ser sumisas, poco enérgicas y fácilmente influenciadas por otros sujetos. Do es ampliamente utilizada en evaluaciones de selección de personal, principalmente, en la elección de oficiales de policía con el objeto de identificar características de personalidad como la pasividad que pudiera interferir con su desempeño laboral, especialmente cuando tienen personal a su cargo.

Escala de Responsabilidad Social (Rs). Esta escala fue desarrollada por Gough, McClosky y Meehl (1952, en Lucio y León, 2003) con las respuestas de reactivos de estudiantes identificados por sus compañeros o maestros como más o menos responsables. Los sujetos con puntajes altos (arriba de T 60) tienden a verse a sí mismos y ser vistos por otras personas como personas integrales, dignas de confianza, responsables y dispuestos a aceptar las consecuencias de su propia conducta, con sentido de responsabilidad para con el grupo; además, es probable que se encuentren en situaciones de liderazgo y toma de decisiones. Indican también un fuerte sentido de justicia, de las normas y de compromiso social. Asimismo, están profundamente interesados en problemas éticos y morales; rechazan los privilegios y favores poniendo énfasis en el cumplimiento del deber. En esta interpretación se debe considerar el puntaje de L, para saber si la persona sólo intenta dar una buena imagen de sí misma.

Duckworth y Duckworth (1975, en Butcher, 1989) consideran que esta escala evalúa la aceptación (puntuación alta) o rechazo (puntuación baja) de un sistema de valores previamente establecido, por lo general, el de los padres. Las puntuaciones altas en las personas mayores de 25 años indican la tendencia a aceptar y seguir utilizando su actual

sistema de valores, mientras que quienes obtienen puntuaciones bajas, pueden cuestionar e incluso rechazar este sistema de valores. Duckworth y Duckworth, también sugieren que, sin importar la edad, una puntuación elevada señala una rigidez en la aceptación de los valores y menor disponibilidad explorar otros.

Escala de Desajuste Profesional (Dpr). Kleinmuntz (1961, en Lucio y León, 2003) desarrolló esta escala para discriminar la buena o mala adaptación emocional en los estudiantes profesionistas. Investigaciones subsecuentes han demostrado que los puntajes de esta escala son útiles en la identificación de la existencia de problemas emocionales entre estudiantes profesionales, pero no muy útil en predecir futuras dificultades de adaptación. Los puntajes altos en Dpr indican que los individuos parecen estar poco adaptados, que con frecuencia, se sienten ineficientes, pesimistas y angustiados; además pueden desarrollar síntomas físicos durante los periodos de mayor estrés y sentir que la vida los abruma la mayor parte del tiempo. Las puntuaciones altas suelen estar asociadas con bajo rendimiento, historia académica no exitosa (Lucio y Ampudia, 1995); también reflejan la capacidad de un sujeto para aceptar las consecuencias de su comportamiento. Por otra parte, las personas con bajos puntajes tienden a estar bien adaptadas, son optimistas y conscientes.

Escalas de Rol de Género Masculino-Femenino (GM, GF). Estas escalas fueron desarrolladas y diseñadas por separado por Dahlstrom, 1988; Peterson, 1989 (en Lucio y León, 2003) para ser aplicadas a sujetos masculinos y femeninos. En la construcción de estas escalas se usó el método empírico de derivación que se empleó en las investigaciones anteriores del MMPI. Las escalas de Peterson incluyen en un mismo reactivo, características y descripciones de sí mismo, tanto de un género como del otro. Es decir, la escala GM se basa en el puntaje de aquellos reactivos, que la mayor parte de la muestra del grupo masculino y por lo menos el 10% de las mujeres, avalaba en el mismo sentido. De la misma manera, la escala GF, incluye los reactivos cuyo puntaje está avalado por una mayoría de mujeres y por lo menos el 10% de hombres.

Según Peterson (1989, en Lucio y Reyes, 1994) la escala Género Masculino (GM) para los sujetos masculinos se relaciona con una gran confianza en sí mismo, gran perseverancia y amplios intereses, además de la carencia de temores o sentimientos referentes a sí mismos. Para las mujeres GM, también se relaciona con una gran confianza en sí mismas y al mismo tiempo, con la honestidad y la disposición para probar nuevas cosas, con la carencia de preocupaciones y sentimientos referidos a sí mismas.

De manera similar, los reactivos de la escala de Género Femenino (GF) evalúan la negación de actos antisociales como tener problemas escolares o con la ley o excesivo uso de alcohol y otras drogas; además mide el interés en actividades femeninas estereotipadas y falta de interés en actividades masculinas estereotipadas. Peterson y Dahlstrom sugieren la interpretación conjunta de las escalas. De esta forma puntuaciones elevadas en GM y bajas en GF indicarían masculinidad estereotipada; mientras que bajas puntuaciones en GM y elevadas en GF podrían indicar feminidad estereotipada; por otro lado, puntuaciones altas en ambas escalas indicaría una orientación indiferenciada. Es necesario hacer investigaciones futuras con el uso conjunto de estas dos escalas, pues pueden aportar información sobre las distinciones con respecto de la formación de pautas de conducta de los roles de género en un individuo (Ampudia, 1994).

Desorden de Estrés Postraumático de Keane (EPK). Keane y colaboradores (1984, en Lucio y León, 2003) desarrollaron esta escala para evaluar la presencia de síntomas de estrés postraumático en veteranos de guerra. El contenido de los reactivos de la escala EPK sugiere una gran confusión emocional, con síntomas de ansiedad, preocupación, alteraciones en el sueño, culpa y depresión, pensamientos no deseados y perturbadores; falta de control emocional y sentimientos de maltrato. Los veteranos de guerra y otras personas que hayan experimentado un evento catastrófico y que obtengan puntuaciones

altas en EPK, tienden a presentar síntomas de trastorno por estrés postraumático.

En los resultados del estudio realizado por Litz y colaboradores (1992, en Lucio y León, 2003) revelan correlaciones significativamente elevadas entre las escalas básicas del MMPI y el MMPI-2 para la muestra con trastorno por estrés postraumático, así como congruencia en los códigos de dos picos comparables a estudios previos. EPK se encontró muy elevada en el grupo de pacientes con colon irritable (García, 1997, en Lucio y León, 2005); en pacientes con dermatitis (Lucio y Cols., 2000). Lo anterior indica el componente de la ansiedad y el estrés en algunos síntomas somáticos.

Desorden de Estrés Postraumático de Schlenger (EPS). Fue elaborada por Schlenger y sus colaboradores (1989, en Lucio y León, 2003). La EPS parece estar muy relacionada con los índices de ansiedad del MMPI, como ocurre con las escalas Pt y A. No obstante, los 60 reactivos de EPS no conforman realmente una escala, ya que son considerados como reactivos de EPK y otros reactivos del MMPI-2 que fueron aprobados de manera diferencial entre los veteranos de guerra con y sin diagnóstico de trastorno por estrés postraumático; por esta razón se requiere mayor investigación para identificar la validez y confiabilidad de EPS que permita identificar descriptores para la interpretación de las elevaciones en ella. EPS se encontró también muy elevada en el grupo de pacientes con dermatitis (Lucio, et al., 2000, en Lucio y León, 2003) lo que podría indicar que EPS tiende a elevarse en personas que presentan trastornos somáticos en los que la ansiedad es un componente importante.

Estas dos escalas, en gran parte, tienden a ser independientes entre sí; ambas pueden usarse conjuntamente para mejorar la clasificación diagnóstica y los autores de ambas escalas continúan trabajando para afinar estas medidas. En la actualidad, existen diferentes opiniones con relación a la utilización interpretativa de las escalas especiales, algunos autores indican que estas escalas ofrecen información redundante, puesto que las escalas clínicas y de validez de la prueba ofrecen los mismos datos que las escalas especiales. Otros señalan, que las escalas especiales enriquecen la información de las escalas originales del inventario.

Como conclusión a la exposición del desarrollo del MMPI-2 y la gama de rasgos que evalúa cada una de sus escalas, el resultado de los estudios que avalan la confiabilidad y validez del MMPI-2 como un instrumentos de medición de la personalidad, se puede decir, que este instrumento permite tener una visión cuantificable y cualitativa de las características de personalidad del sujeto en un momento dado. Por ello, resulta el más adecuado para realizar este estudio. Por lo tanto, con base a la revisión bibliográfica respecto a los supuestos teóricos sobre educación superior, elección de carrera, personalidad y motivación, así como la información recabada en las investigaciones que se han hecho con respecto al tema de la elección de carrera y la investigación que valida el cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera, se puede afirmar, que se cuenta con información suficiente para llevar a cabo este estudio exploratorio con el objeto de identificar los rasgos de personalidad presentes en los estudiantes que cursan el primer semestre de la carrera y analizar y describir la relación que existe entre las escalas de contenido Obsesividad (OBS), Baja autoestima (BAE), Dificultad en el Trabajo (DTR); las Suplementarias: ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo), Dominancia (Do), Responsabilidad Social (Rs) y Desajuste Profesional (Dpr) con las respuestas a las cuatro áreas que integran el cuestionario. Se eligieron estas escalas debido a que se considera que evalúan rasgos de personalidad que tienen una mayor relación con aspectos laborales, educativos y la toma de decisiones, en este caso, la elección de carrera.

CAPÍTULO VI. METODOLOGIA

6.1 Justificación y planteamiento del problema

Como se ha mencionado, el estudiante vive el proceso de elegir carrera en un remolino de confusiones entre sensaciones internas y externas. Durante este proceso el individuo se enfrenta a sus deseos, miedos, aspiraciones e identificaciones, así como a sus aptitudes, gustos, planes de estudios, universidades, campo de trabajo, etcétera. En esta gran constelación de necesidades y ocupaciones, elegir la ocupación idónea, es decir, lograr la adecuada concatenación de lo que el individuo siente como *vocación* con una ocupación que embone satisfactoriamente con lo social, resulta cada vez más difícil y cada vez aparecen más errores en la elección, debido a no poder distinguir las necesidades internas de las externas, desprendiéndose inconformidades y frustraciones por hacer elecciones en función de necesidades externas.

Una ocupación que realice una *vocación*, tiene implícitamente que satisfacer primordialmente necesidades internas del sujeto sin dejar de satisfacer sus necesidades externas; ya que se considera que el bienestar individual condiciona el bienestar social. Es por ello, que el individuo en este proceso de elección de carrera, debe aprender a elegir, donde elegir significa conocerse a sí mismo, ser autónomo y responsable de las decisiones tomadas.

Wanberg y Muchinsky (1992) establecen que las características que distinguen a los sujetos que han tomado una decisión profesional son: claridad con respecto de sus intereses y habilidades, información ocupacional, habilidad para tomar decisiones, control sobre su vida y la sensación de estar bien consigo mismo, además de tener bajo nivel de ansiedad. Los que a pesar de haber decidido, presentan altos niveles de ansiedad y bajos niveles de autoclaridad, decisividad y autoestima, así como una deficiente información respecto de las ocupaciones, es obvio que estos estudiantes no poseen claridad con respecto de sus intereses y su autoestima es baja, por lo que la decisión puede estar determinada por las circunstancias.

En esta investigación se pretende identificar los rasgos de personalidad, las causas más importantes en la elección de carrera, así como analizar y describir la relación que existe entre los rasgos de personalidad que evalúan las escalas de contenido Obesividad (OBS), Baja autoestima (BAE), Dificultad en el trabajo (DTR); las suplementarias Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo) y Dominancia (Do) del MMPI-2 con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre elección de carrera de un grupo de estudiantes universitarios que cursan el primer semestre de las carreras de Medicina e Ingeniería, las cuales se encuentran entre las diez carreras con mayor demanda. La importancia de este análisis, radica en que se puede obtener información empírica relevante sobre esta relación para que las instituciones de educación superior, orientadores vocacionales y todas aquellas instituciones que estén en contacto con el estudiante en proceso de elección de carrera, puedan proporcionar ayuda para que esté plenamente informado y con un conocimiento real de la opción por la que opta evitando, en lo posible, la falacia, el mito o el equívoco en dicha elección. En otras palabras, que su elección sea bajo un verdadero análisis vocacional y no esté basada, únicamente, en el prestigio asociado a la carrera, de esta forma, es mayor la probabilidad de éxito tanto para el profesionista como para la productividad de la empresa.

6.2 Preguntas de investigación

Por ser esta investigación de carácter exploratorio, la guían cuestionamientos y no se presentan hipótesis.

Para obtener mayores datos acerca de la personalidad de los estudiantes del primer semestre de las carreras de Medicina e Ingeniería, se plantean los siguientes cuestionamientos:

¿Cuáles son los rasgos de personalidad que conforman el perfil de los estudiantes obtenido mediante las escalas clínicas de validez, de contenido y suplementarias del MMPI-2?

¿Cuáles son las diferencias estadísticamente significativas entre los perfiles de las escalas clínicas y de validez, de contenido y suplementarias?

¿Cuáles son los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera?

¿Qué relación existe entre los rasgos que evalúan las escalas de contenido Obsesividad (OBS), Baja Autoestima (BAE) y Dificultades en el Trabajo (DTR); las suplementarias: Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo), Desajuste Profesional (Dpr), Responsabilidad social (Rs) y Dominancia (Do) del MMPI-2 con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera?

6.3 Definición de variables

- Rasgos de la personalidad obtenidos mediante la aplicación del MMPI-2. Características cuantitativas del MMPI-2 que permiten la organización de las escalas de validez, básicas, de contenido y suplementarias, que al dar un resultado en un código combinando las diferentes escalas, permiten obtener un perfil para su interpretación clínica de acuerdo a los cuadros clínicos correspondiente a los nombres de las escalas. Las Actitudes de las personas frente a la evaluación, obtenidas en las escalas de validez L, F y K tienen como propósito señalar el grado de confiabilidad con que se puede hacer inferencias acerca de la personalidad con base en el perfil de la prueba. Esta actitud está basada en el grado de conformidad, en el proceso de socialización y en el estado de salud mental en que se encuentre, con el grupo dentro del cual funciona el examinado.
- Las respuestas de los estudiantes a los reactivos del cuestionario, son opciones de opinión e información que los estudiantes aportan para cada uno de los reactivos dentro de un rango de respuestas verdadero o falso. Los reactivos del cuestionario son una serie de frases u oraciones elaboradas de manera imparcial y de carácter neutral, con el objeto de conocer los aspectos principales que han llevado al estudiante a elegir su carrera.
- Atributivas: Sexo, edad y escolaridad.

6.4 Muestra

Se empleó una muestra de 260 estudiantes del primer semestre de licenciatura de las diez carreras con mayor demanda y que participaron voluntariamente. Es importante señalar que se eligió, particularmente, el primer semestre de la carrera para evitar la influencia de los conocimientos adquiridos en el transcurso de la misma.

De los 260 sujetos de esta muestra se eliminaron 9 de ellos considerando los criterios de inclusión propuestos por Butcher (1989) y adaptados para México por Lucio (1995) para determinar si un perfil es válido o no en el MMPI-2: 1. Índice de Gough (F.K) hasta 9; 2. Sin respuestas (escala de no sabría decir) hasta 29; 3. Escala INVAR hasta 13; 4. Escala INVER entre 5 y 13; Escala Fp hasta 11; y 6 puntajes de la escala F hasta 20.

6.5 Sujetos

La muestra quedó compuesta por un total de 251 sujetos distribuidos de la siguiente manera: 130 de la Facultad de Medicina (65 hombres y 65 mujeres) y 121 de la de Ingeniería (58 hombres y 63 mujeres). Dichas carreras fueron elegidas al azar de las diez carreras con mayor demanda. La edad fluctuaba entre 17 y 24 años.

6.6 Diseño

El diseño fue de un grupo con dos aplicaciones y una sola medición, con la intención de describir y analizar la relación e incidencia en las variables en un solo momento o tiempo único. Es un estudio descriptivo y ex post-facto, pues las condiciones ya existen y no hay manipulación intencional de variables, ya que el interés es hacer un análisis entre los rasgos de personalidad y las principales causas que el estudiante considera en la elección de una carrera, sin influir de ninguna manera en ellos. De campo, porque la información se obtuvo en escenarios naturales. Además se llevó a cabo una búsqueda empírica y sistemática analizando las interrelaciones del MMPI-2 y las áreas del cuestionario.

6.7 Instrumentos

Descripción y calificación del MMPI-2

Se utilizó el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota MMPI-2 de 567 reactivos, versión traducida al español (Lucio, 1995) utilizando las normas desarrolladas y establecidas en el proyecto de adaptación en México (Lucio y Reyes-Lagunes, 1994) mediante una investigación realizada en la Facultad de Psicología con un grupo de estudiantes universitarios. El MMPI-2 está integrado por siete Escalas de Validez, diez Escalas Clínicas, quince Escalas de Contenido y once Escalas Suplementarias. Estas escalas forman tres grupos: Escalas Básicas, Escalas de Contenido y Escalas Suplementarias.

El MMPI-2 es una prueba de amplio espectro y la más utilizada para evaluar un número de patrones de la personalidad y de los desórdenes emocionales, así como para investigar diferentes tópicos, entre ellos la elección de carrera (Butcher y Williams, 1989). La aplicación puede ser individual o colectiva y dispone de muchos tipos de hojas de respuestas debido a los diferentes métodos de calificación, por lo que el administrador de la prueba debe determinar previamente la opción de calificación que será usada a fin de emplear la hoja de respuesta adecuada. Las hojas de respuestas más frecuentemente usadas son las de calificación manual, lectora óptica y las de versiones procesadas por computadora o con tarjetas perforadas.

Todas las escalas del MMPI-2, con excepción de las escalas de inconsistencia INVAR e INVER, se califican simplemente contando el número de reactivos respaldados en una escala particular. Las plantillas de corrección se colocan sobre la hoja de respuestas permitiendo contar visualmente las respuestas marcadas en cada escala. Las respuestas son luego registradas en el lugar apropiado de la hoja de perfil. En el procedimiento de corrección a mano, se debe tener cuidado con el uso de las plantillas para evitar errores comunes como fallas en la alineación, errores de conteo, por lo que para asegurar la exactitud, es bueno contar dos veces los reactivos.

Para facilitar la interpretación, las calificaciones del MMPI-2 se anotan en hojas de perfiles separadas para hombres y mujeres, y que proporcionan un resumen visual de la elevación de las escalas y de los patrones de las calificaciones. Dichas hojas están diseñadas para que una vez que se calculan los puntajes brutos sean trazados directamente en un lugar

apropiado de una gráfica, convirtiendo entonces los puntajes brutos en puntuaciones T. existen varios tipos de hojas de perfiles disponibles para facilitar la calificación de un amplio rango de escalas del MMPI-2; las hojas de perfiles con calificación manual son las más comúnmente usadas.

La ventaja que presenta el MMPI-2 en este rubro, es la conversión de puntuaciones T lineales a puntuaciones T uniformes en las escalas básicas y de contenido lo que hace más precisas las comparaciones entre escalas (Tellegen & Ben-Porath, 1992). Sin embargo, como menciona Horvarth (1992, en Barcelata, 1997) al igual que Butcher (1989b; 1989) es importante considerar el contexto, así como los puntajes crudos, ya que en ocasiones, son de mucha utilidad en la interpretación clínica de la persona estudiada. Después de determinar si un perfil del MMPI-2 es válido, el siguiente paso para la interpretación es evaluar los puntajes del sujeto en las escalas clínicas.

Interpretación clínica de las escalas. Las elevaciones de las puntuaciones T siguen siendo un parámetro en la interpretación de los perfiles del MMPI-2. Cada distribución de puntajes T tiene un puntaje medio de 50 y una desviación estándar de 10. La línea oscura en la hoja del perfil a nivel del puntaje T=65, es el punto en el cual la elevación toma significado clínico. Para un corte óptimo de separación entre las muestras normativas y los grupos clínicos estudiados, en general, puntuaciones T60-65, se considera elevación moderada; puntuaciones T>65 elevación alta; T>70, marcadamente alta; valores T>80 extremadamente alta. Una puntuación menor de T40 suele ser considerada como sumergido. Para algunas escalas, como la escala revisada de Alcoholismo de Mac-Andrew, se hacen recomendaciones más específicas en cuanto a los límites (Butcher, 1989b). Las correlaciones para cada una de las escalas son adaptación de los hallazgos de investigaciones escritas en un estilo propicio para generar aseveraciones interpretativas de puntajes elevados de una escala (Dahlstrom, Welsh y Dalhstrom, Graham, 1990; Greene, 1991; Hedlund, 1977, en Ampudia, 1994).

Para poder interpretar los perfiles del MMPI-2 de una manera integral es necesario considerar en esta técnica, la concurrencia de dos aspectos fundamentales: uno cuantitativo y otro cualitativo. La parte cuantitativa proporciona información tanto de la severidad con que un rasgo se acentúa en la personalidad (por la elevación de cada escala), como de la comparación de las características de un sujeto, con otros de su mismo grupo u otros grupos sociales. Es decir, que la elevación de cada escala tiene una estrecha relación con las otras y cada una puede ser entendida o fundamentada con base a las demás (Lucio, Esquivel y Rivera, 1990).

De esta manera y en una visión muy general, se pueden establecer criterios cuantitativos para la interpretación de los perfiles, observándose que las escalas más elevadas que aparezcan como “picos” pueden ser tomados como los puntos más conflictivos o los elementos más frágiles de la personalidad, que pudieran llegar a convertirse en la expresión abierta de un conflicto. Las escalas que aparecen a un nivel “intermedio” (teniendo en cuenta a cada perfil como relativo a sí mismo) con frecuencia, pueden ser tomadas como los elementos que explican la elevación de las escalas “pico”. Las escalas “sumergidas” o los perfiles “sumergidos”, en general, ofrecen aparentes dificultades especiales, ya que la bibliografía al respecto no es muy abundante. Sin embargo, podría decirse que su reducido puntaje indica el severo control que el sujeto intenta ejercer sobre la manifestación de ciertos rasgos y problemas. Es importante en estos casos, tener en cuenta cuál o cuáles escalas son las que se han “sumergido”, ya que el intento de control que se trata de ejercer puede conseguirse a través de distintos mecanismos de defensa (Lucio y Cols., 1990).

El aspecto cualitativo del inventario debe ser entendido con base a los elementos clínicos y psicodinámicos que proporcionan las escalas y de las combinaciones en la que se

encuentran relacionadas. En este punto es conveniente tener en cuenta que todas las escalas del perfil tienen relación unas con otras, además de la configuración que se pueda observar en la clave (Lucio y Cols., 1990). Por ejemplo, la actitud ante la evaluación, o a la situación de "prueba" por parte del sujeto, suele ser evaluada mediante la interpretación de varias escalas a la vez. La combinación de las escalas de validez L, F, K, INVAR, INVER y Fp, así como las escalas de Contenido y Suplementarias como la de Represión también proporcionan información. Por ejemplo, una elevación de las escalas L y K ($T > 70$) con puntuación baja en F, sugiere que un individuo presenta una imagen positiva exagerada y no realista de sí mismo, cuando sucede esto, puede considerarse que el perfil es dudoso o bien ser inválido (Butcher, 1989b). Las escalas adicionales Fp, y especialmente, INVAR e INVER, son útiles en la evaluación de rangos normales.

La formulación de hipótesis interpretativas se basa, particularmente, en tres aspectos diferentes de las puntuaciones interrelacionadas entre sí en los datos resumidos en el perfil clínico del MMPI: la aceptación de las puntuaciones del perfil determinada por los indicadores de validez; la elevación absoluta de las escalas componentes en comparación con las normas de puntuación T correspondientes y las configuraciones relativas de estas puntuaciones dentro del perfil individual. A su vez, estas configuraciones reflejan la confiabilidad y los patrones de las relaciones entre las diversas escalas del perfil.

En la mayoría de las escalas clínicas, los puntajes bajos no se interpretan como presencia de cualidades particulares, a excepción de la escala 0 (Introversión social, Si) y la escala 5 (Masculinidad-Feminidad, Mf) cuya significación es bipolar, esto es, que las escalas Mf y Si llevan información interpretativa tanto en los puntajes bajos como en los rasgos más elevados (Horvarth, 1992; y Keiller & Graham, 1993, en Ampudia, 1994). El puntaje de la escala clínica más elevado refleja la probabilidad de que el individuo "pertenezca" a ese grupo criterio. Por ejemplo un puntaje de $T=70$ en la escala 2, indica que menos del 4% de la población calificaría a ese nivel (en ese grado de elevación de la escala) y que el individuo responde de manera similar al grupo criterio de pacientes deprimidos.

De igual forma, en las escalas de contenido y suplementarias del MMPI-2, no hay un límite absoluto para las puntuaciones altas y bajas; entre más limítrofes (muy elevadas o muy bajas) sean las puntuaciones, será mayor la probabilidad de que se aplique la información interpretativa del perfil en general y de rasgos específicos en particular (Dahlstrom, Washh y Dahlstrom, y Graham, 1990; Green, 1991; Hedlund, 1977, en Ampudia, 1994).

Podría pensarse que es un error interpretar las escalas que ocupan la zona de "normalidad estadística", pero, como el MMPI-2 es un instrumento auto descriptivo, la elevación que adquiere cada escala es importante dentro de la organización dinámica de la personalidad. Por otro lado, al comparar el perfil de un solo sujeto con los baremos obtenidos para su grupo social, se puede hacer un ajuste a la importancia con que la que se mencionan algunas características de la persona (Lucio y Cols., 1990).

Cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera. Con base en las diferentes teorías que, desde diferentes puntos de vista, tratan de explicar cómo una persona busca definir el tipo de actividades laborales que resulte más afín a sus características personales para elegir una profesión, Del Valle y García (1992) realizaron una investigación para conocer cómo se da el proceso de elección de carrera en los estudiantes de la UNAM y presentar su tesis de licenciatura. Para tal efecto, formularon un cuestionario que pudiera identificar cuáles son los aspectos más importantes que el estudiante toma en cuenta para elegir carrera. Para desarrollar dicho cuestionario, Del Valle y García agruparon en cuatro indicadores aquellos aspectos que consideraron más relevantes durante el proceso por el que atraviesa un alumno de bachillerato para su elección vocacional. Estos cuatro indicadores son:

1. Desempeño laboral y campo de trabajo.
2. Desarrollo del estudiante como profesionista.
3. Proceso de elección de carrera.
4. Opinión del estudiante respecto de sus propias habilidades.

1. Desempeño laboral y campo de trabajo. Esta área está constituida por 23 reactivos y explora los aspectos que el alumno espera obtener al término de su carrera profesional, tales como reconocimiento y elevar su nivel socioeconómico, amplio mercado de trabajo y campo de acción en términos de aplicación en el país, si en el ejercicio de la profesión se tienen más relaciones interpersonales y relación con otros profesionistas de diferentes ámbitos laborales, qué tanta libertad existe para desarrollarse de manera independiente o tener un puesto ejecutivo, y por último, la estabilidad ocupacional y económica que existe en el ejercicio de su profesión.

2. Desarrollo del estudiante como profesionista. Por medio de esta área constituida por 18 reactivos, se pretende conocer los aspectos a futuro que motivan al estudiante para elegir su carrera, en términos del agrado para participar en la problemática social, el deseo de prestigio, el interés por mejorar su situación económica y académica, la autoafirmación que obtendrá mediante el estudio de una carrera, su esperanza de llegar a ser un buen profesionista, reconocimiento y respeto social, alcanzar un nivel laboral elevado, de ejercer o no su profesión.

3. Proceso de elección de carrera. Esta área integrada por 31 reactivos, investiga la influencia de los grupos de referencia que puede tener el estudiante al elegir su carrera que actualmente cursa; por ejemplo, el costo y duración de la carrera, conocimiento sobre la misma, influencia de personas cercanas al alumno, tales como padres, familia en general, amigos, maestros, etc., la orientación vocacional que haya recibido, ambivalencia por diversas carreras, nivel escolar en el que eligió la carrera que cursa, sus antecedentes escolares, certeza o seguridad que tuvo al elegir su carrera y cuál fue el momento en el que hizo su elección.

4. Opinión del estudiante respecto de sus propias habilidades. Esta área de 27 reactivos, explora el conocimiento que el estudiante tiene de su capacidad y que tanto influyó en su elección, es decir, la facilidad o dificultad que presenta el estudiante ante las materias teóricas o prácticas que le son impartidas, comprende aspectos como: la comprensión y el ejercicio constante de la lectura, el interés y manejo de técnicas de investigación, la preferencia hacia un área de conocimiento y ocupacional, la disposición para las relaciones interpersonales y habilidades de estudio y trabajo, facilidad para los idiomas, la expresión oral y la motivación que presenta ante la posibilidad de trabajar en equipo.

El cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera está constituido por:

Hoja de Instrucciones en donde se especifica el carácter anónimo y explica que es un estudio estadístico, invitando al sujeto a responder de la manera más fidedigna posible.

Cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera conformado por 99 enunciados, con dos opciones de respuestas: verdadero y falso, cuyo objetivo es explorar cuáles son las principales expectativas que los estudiantes tomaron en cuenta al elegir su profesión.

Validez y Confiabilidad del cuestionario

La validez y la confiabilidad del instrumento se llevaron a cabo mediante dos métodos:

A. Por jueces, quienes fueron profesores de la facultad de Psicología que tuvieron disponibilidad, a los cuales con anterioridad a la aplicación del instrumento, se les solicitó

que evaluaran el cuestionario. Posteriormente, se realizó la valoración de los jueces mediante el coeficiente de concordancia "W" de Kendall a fin de obtener la consistencia interna entre ellos, la cual fue de 0.88, indicando un buen grado de acuerdo entre los juicios emitidos acerca del instrumento.

B. Para la validez del cuestionario, se obtuvo el coeficiente de Spearman-Brown, obteniéndose así la correlación entre los reactivos del instrumento, la cual fue de 0.85.

Para la consistencia interna en la distribución de los enunciados del instrumento en las cuatro áreas propuestas, conformadas cada una por grupos de reactivos, se utilizó el coeficiente "alfa" de Cronbach, la cual arrojó los siguientes valores para cada área: 1) Desempeño laboral y campo de trabajo 0.92; 2) Desarrollo del estudiante como profesionalista 0.88; 3) Proceso de elección de carrera 0.90; y 4) Opinión del alumno respecto de sus propias habilidades 0.86. Lo cual indica que sí hubo consistencia interna dentro de cada uno de los grupos de reactivos.

Calificación del cuestionario

La calificación se refiere a la cuantificación de las respuestas con sus dos opciones: verdadero y falso de cada uno de los 99 reactivos que integran las cuatro áreas del cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera; después, mediante la estadística descriptiva se obtienen las frecuencias y los porcentajes de dichas respuestas con el objeto de observar su distribución y formar los perfiles de respuesta por carrera y género.

6. 8 Procedimiento

Se acudió a las facultades de las carreras seleccionadas investigando la ubicación de los salones de clase y de los horarios de los alumnos de primer grado de licenciatura. Posteriormente, se solicitó autorización a los maestros y se abordó a los alumnos explicándoles la finalidad del estudio y los requisitos para poder contestar el MMPI-2 y el cuestionario, solicitándoles su colaboración veraz, ya que se trata de una investigación anónima de carácter estadístico.

La aplicación de los instrumentos se realizó en forma grupal, posteriormente, se calificaron y codificaron los datos para proceder a los análisis estadísticos correspondientes y obtener los resultados finales del estudio.

6. 9 Tratamiento estadístico

El análisis descriptivo de los datos se llevó a cabo mediante un paquete estadístico (Statistical Package for Social Sciences versión 8 para PC); y de acuerdo a los objetivos planteados se realizaron las siguientes pruebas estadísticas:

Se obtuvieron mediante estadística descriptiva las frecuencias y porcentajes de las variables sexo, edad, escolaridad, así como de las respuestas al cuestionario sobre aspectos de la elección de carrera, con el objeto de conocer como se distribuye la muestra.

También se obtuvieron medidas de tendencia central y varianza como la media y la desviación estándar de cada una de las escalas clínicas básicas, de validez, de contenido y suplementarias del MMPI-2 considerando la calificación T (Lineal y Uniforme) de las normas mexicanas elaborada por Lucio (1998) para esta población. El propósito es identificar los rasgos y obtener un perfil de personalidad del grupo de los estudiantes del primer semestre de las carreras de Medicina e Ingeniería.

Se aplicó la prueba estadística paramétrica t de Student, con el objetivo de investigar si la

diferencia entre las medias de las escalas clínicas básicas, de validez, de contenido y suplementarias del MMPI-2 de los dos grupos es significativa a partir de las calificaciones T lineal y Uniforme del inventario.

Para analizar y describir la relación que existe entre las escalas de Contenido Obsesividad (OBS), Baja Autoestima (BAE), Dificultades en el Trabajo; las suplementarias Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo), Desajuste Profesional (Dpr), Responsabilidad Social (Rs) y Dominancia (Do) del MMPI-2 con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera, se realizó un análisis correlacional utilizando el coeficiente de correlación de Spearman.

El objetivo de realizar este tipo de análisis es que calcula la correlación entre variables, ya sea entre los pares que se indiquen o en forma de una matriz de correlación. Indica también el número de valores con que calcula el coeficiente, así como el significativo de éste. La correlación es una medida de asociación entre variables. Muestra la relación que existe entre los valores de una con respecto a los de la otra (correlación simple) o de otras (correlación múltiple). El coeficiente de correlación es una medida estandarizada; es decir, sólo puede tomar ciertos valores dentro de un intervalo dado. En este caso, el intervalo es de -1 a 1. Los valores negativos del coeficiente de correlación indican una relación inversa entre las variables X y Y; es decir, mientras que X crece, Y decrece. Los valores positivos señalan una relación directa; cuando X crece, Y también crece. Tanto el valor 1 como el -1 indican una relación perfecta (directa o inversa) entre variables. Un valor de p igual o cercano a cero, indica que no hay relación entre las variables, mientras que valores iguales o cercanos a uno, indican que hay relación entre estas (Quiroz y Fournier, 1987). Para esta investigación se utilizó una correlación simple debido a que se analizó la relación que existe entre los valores de la variable: factores de la personalidad observados a través de las escalas de contenido y suplementarias ya mencionadas y los reactivos con mayor porcentaje de respuesta del cuestionario de opinión.

CAPÍTULO VII. DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

El primer conjunto de análisis realizado en este estudio, fue diseñado para examinar medidas de tendencia central y distribución de las variables, obteniendo frecuencias y porcentajes para las variables sociodemográficas: sexo, edad y escolaridad, así como las frecuencias y porcentajes de las respuestas al cuestionario sobre aspectos de elección de carrera.

Tabla 1. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS Y PORCENTAJES POR SEXO Y CARRERA

	ING		MED		TOTAL	
	F	%	F	%	F	%
masculino	58	47.93	65	50	123	49
femenino	63	52.07	65	50	128	51
Total	121	100	130	100	251	100

Como se puede observar en la tabla 1, el porcentaje mayor corresponde a las mujeres con un 51% de un total de 251 sujetos, siendo el mayor porcentaje para el grupo de mujeres de ingeniería con un 52.07%.

Tabla 2. DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS Y PORCENTAJES POR EDAD

EDADES	MED	ING	TOTAL	%
17	1		1	0.40
18	34	26	60	23.90
19	52	38	90	35.86
20	26	18	44	17.53
21	12	7	19	7.57
22	2	4	6	2.39
23	2	3	6	2.39
24	1	2	2	0.80
No contestó	0	23	23	9.16
Total	130	121	251	100

Respecto de la variable edad, el porcentaje más alto, es decir, el 35.86% corresponde a estudiantes tanto de Medicina como de Ingeniería de 19 años. El siguiente más alto es el de los sujetos de 18 años, cuyo porcentaje es del 23.90%.

A continuación se citan las frecuencias y los porcentajes de las respuestas de cada uno de los reactivos que conforman las cuatro áreas del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera, elaborado por Del Valle y García (1992), como son: desempeño laboral y campo de trabajo, desarrollo del estudiante, proceso de elección de carrera y la opinión del estudiante sobre sus propias habilidades, con el objetivo de obtener un perfil de estas respuestas por carrera y por género. En las siguientes tablas, se reportan únicamente los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta en cada una de las áreas antes mencionadas. Para hacer esta diferenciación, se realizó un corte a partir del porcentaje 70 hacia arriba. Las casillas que aparecen en blanco en las tablas, se debe a que las respuestas de los estudiantes están por debajo de este porcentaje

Tabla 3. PORCENTAJES DE RESPUESTAS DEL AREA 1: ASPECTOS DEL DESEMPEÑO LABORAL Y CAMPO DE TRABAJO

		MEDICINA		INGENIERIA	
		H	M	H	M
#	ENUNCIADO DEL REACTIVO	%	%	%	%
4	La gente tiene respeto por los profesionistas de esta carrera	92	92	77	78
5	Esta profesión cuenta con un amplio mercado de trabajo	76	74	79	90
9	El trabajo de esta profesión permite la relación constante con otros profesionistas	74	86	93	86
12	Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social*	95	100	81	87
17	Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión*	92	80	84	86
19	Esta profesión tiene una gran proyección social	74	97	72	75
25	Con esta profesión se logran muy buenas relaciones sociales	73	89		73
29	El profesionista de esta carrera logra un alto estatus social		80		71
31	En esta profesión se gana suficiente para vivir bien	73	77	77	97
34	Esta es una carrera con mucha demanda de sus profesionistas	98	97	72	92
36	En esta profesión se tiene libertad de acción	86	72	72	95
41	El campo laboral de esta carrera es inestable*	83	83	77	
44	En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia*	73	92	79	89
46	Esta profesión tiene un gran futuro en el país	94	81	81	79
52	El campo de trabajo de esta profesión es muy limitado en el país*	80	83	77	76
56	En esta profesión difícilmente se puede trabajar de manera independiente*	88	89	77	89
77	La demanda ocupacional de los profesionistas de esta carrera es alta	98	97	70	73
81	Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos sociales	72	78	72	75
93	Con esta profesión difícilmente se puede vivir con desahogo económico*	100	86	84	87
98	Es de las profesiones que tienen menos posibilidad de aplicación en México*	77	91	86	76

Los enunciados marcados con * representan las respuestas contestadas como falso.

En la tabla 3, que corresponde al área 1: aspectos del desempeño laboral y campo de trabajo contiene 20 reactivos; las respuestas fueron orientadas de la siguiente manera: 12 reactivos fueron respondidos como verdaderos y 8 falsos. Se observa que los estudiantes de Medicina, tanto hombres como mujeres, así como las estudiantes de Ingeniería presentan el mayor número de porcentajes más altos de respuesta.

El grupo masculino de medicina obtiene el porcentaje más alto en el reactivo 93 con el 100%; el 34 y 77 con el 98%. Los valores más bajos corresponden al 31 y *44 con el 73%. En cambio los hombres de la facultad de ingeniería, los porcentajes más altos corresponden a los reactivos: 9 con el 93%, *98 con el 86% y el más bajo corresponde al 77 con el 70%.

En lo que se refiere a las mujeres, el grupo de la facultad de Medicina tiene los porcentajes más altos en los reactivos: 12 con el 100%, 19, 34 y 77 con el 97%; el más bajo comprende el reactivo 36 con el 72%. Por su parte, el grupo femenino de la facultad de ingeniería obtiene los porcentajes más altos en los reactivos: 31 con el 97%, 36 con el 95% y 34 con el 92%; en lo que respecta al porcentaje más bajo se identifica en el reactivo 29 con el 71%.

Tabla 4. PORCENTAJES DE RESPUESTAS DEL AREA 2: ASPECTOS DEL DESARROLLO DEL ESTUDIANTE COMO PROFESIONISTA

#	ENUNCIADO DEL REACTIVO	MEDICINA		INGENIERIA	
		H	M	H	M
		%	%	%	%
1	Con el título profesional podré abrirme paso en la vida	89	91	78	
20	Me interesa poco el ejercicio de esta profesión*	80	95	97	94
43	Creo que con esta profesión lograré un gran reconocimiento social	73	75		94
48	Tan pronto como termine mi carrera trabajaré en los aspectos prácticos de la profesión	98	97	86	79
54	Creo que con esta profesión lograré un gran reconocimiento social		88		79
57	Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo*	100	98	91	87
61	A través de esta carrera intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país	76			
63	Esta carrera me permitirá realizarme satisfactoriamente	74	94	93	94
66	Con esta profesión lograré el respeto de la sociedad	77	83		71
72	Con esta profesión espero lograr un puesto ejecutivo		78		87
75	Esta carrera me permitirá reafirmar la confianza que tengo en mi mismo	86	88	83	78
76	Me interesa llegar a ser un profesional excelente	79	98	95	87
80	Con esta profesión me respetará la sociedad	73	88		
87	Esta profesión me permite ayudar a la gente que más lo necesita	100	94		
89	Con esta carrera difícilmente llegaré a ser alguien importante*	77	86	91	95
92	En esta profesión espero ganar mucho dinero	74		78	79
96	Con esta carrera lograré realizarme satisfactoriamente	100	97	88	89

Los enunciados marcados con * representan las respuestas contestadas como falso.

En cuanto al área 2: Aspectos del desarrollo del estudiante como profesionista contiene 17 reactivos, de los cuales, 14 fueron contestados como verdaderos y 3 como falso; se observa que el grupo femenino de Medicina es el que obtiene el mayor número de porcentajes más altos de respuesta, los otros tres guardan un similitud.

En la tabla 4, el interés de los estudiantes varones de Medicina recae en los reactivos: 57, 87 y 96 con el 100%, el 48 con el 98%. El porcentaje más bajo corresponde a los reactivos 43 y 80 con el 73%. A su vez, el grupo masculino de Ingeniería, obtiene los porcentajes más altos en los reactivos: 20 con el 97%, 76 con un 95% y 63 con el 93%. En cuanto a los más bajos: 1 y 92 con el 78%.

El grupo de mujeres de Medicina obtienen los porcentajes más altos en los reactivos: 57 y 76 con el 98%, 48 y 96 con el 97%, y 20 con el 95%. Siendo el más bajo en el reactivo 43 con el 75%. Con respecto del grupo femenino de Ingeniería, los reactivos con mayor porcentaje son: 89 con el 95%; 20, 43 y 63 con el 94%. El más bajo corresponde al reactivo 66 con el 71%.

Tabla 5. PORCENTAJES DE LAS RESPUESTAS DEL AREA 3: ASPECTOS RELACIONADOS CON EL PROCESO DE ELECCIÓN DE CARRERA

		MEDICINA		INGENIERIA	
		H	M	H	M
#	ENUNCIADO DEL REACTIVO	%	%	%	%
3	Cuando seleccioné esta carrera desconocía a que se refería*	97	94	88	86
6	Elegí esta carrera porque un amigo hizo que me interesara en ella*	95	94	83	87
10	Elegí esta carrera porque estaba saturada la que me interesaba*	82	97	97	94
18	En mi familia hay profesionistas exitosos de la carrera que elegí			72	
22	Antes de elegir esta carrera cambié varias veces de opinión*	73	75	84	
28	La elección de carrera es un asunto personal, por eso elegí yo solo	95		79	92
32	Elegí esta carrera porque en ellas se estudian las materias que mas me gustan	80	77		84
37	A pesar de los obstáculos familiares voy a estudiar esta carrera		92		
38	La investigación que realice sobre varias profesiones influyó poco en mi elección profesional				82
40	Para mi fue muy difícil elegir esta carrera porque me interesaban varias*	79	88	83	76
42	El bajo costo de esta carrera influyó en mi elección*	83	98	95	97
50	Mi familia piensa que mi elección es inadecuada*	100	100	90	84
51	Elegí esta carrera porque la que me interesaba no se imparte en un lugar cercano a donde vivo*	82	98	86	73
53	Elegí esta carrera sin conocer a que se refería*	85	91	88	73
55	Antes de elegir esta carrera ya trabajaba en relación a ella	73	95		73
60	La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso*	77	92	81	92
62	Me sentí obligado a elegir esta carrera porque mis padres así lo deseaban*	77	91	97	97
65	En la elección de mi carrera tuve poco influencia de mis maestros			72	79
79	La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso*	74		76	86
84	Elegí esta carrera porque su duración es corta*	77	95	95	94
85	Ninguno de mis maestros influyó en la elección de mi carrera	85		79	73
88	Estudio la misma carrera que estudia una persona que admiro y desearía seguir sus pasos*	88	85	91	
91	La orientación vocacional que recibí tuvo poca influencia en mi elección de carrera	79			
94	Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan			74	

Los enunciados marcados con * representan las respuestas contestadas como falso.

En el área 3: Aspectos relacionados con el proceso de elección de carrera contiene 24 reactivos integrados de la siguiente forma: 9 de respuesta verdadero y 15 falso. Se observa que en esta área, los hombres y las mujeres de Medicina e Ingeniería, obtienen altos porcentajes de respuesta.

El grupo masculino de Medicina obtiene los porcentajes más altos en los reactivos: 50 con el 100%, 3 con el 97%, 6 y 53 con el 95%. El más bajo corresponde a los reactivos 22 y 55 con el 73%. Con respecto del grupo masculino de Ingeniería, el porcentaje más alto corresponde a los reactivos: 10 con el 97%, 62 con el 97%, 42 y 84 con un 95%); en cuanto a los más bajos con el 72% están el 18 y 65.

Las mujeres de Medicina manifiestan su interés en los reactivos: 50 con el 100%, 42 y 51 con el 98%, 10 con un 97%, 55 y 85 con el 95%. En cuanto al más bajo el 22 con el 75%. El grupo femenino de Ingeniería, por su parte, obtiene los porcentajes más altos en los

reactivos: 42 y 62 con el 97%, así como el 10 y el 84 con el 94%. En este sentido, los más bajos se identifican en los reactivos 51,53, 55 y 85 con el 73%.

Tabla 6. PORCENTAJES DE RESPUESTAS DEL AREA 4: OPINIÓN DEL ESTUDIANTE RESPECTO DE SUS HABILIDADES

#	ENUNCIADO DEL REACTIVO	MEDICINA		INGENIERIA	
		H	M	H	M
		%	%	%	%
2	Me agradan las materias que se relacionan con la administración*	85	92		
13	Se me dificulta aprender otros idiomas*	80		76	
14	Me gusta trabajar en equipo	82	91	84	73
15	Se me facilitan las materias del área de las Ciencias Exactas	71			75
16	Tengo habilidad para convencer a los demás	83	77	76	81
21	Me interesa poco el ejercicio de esta profesión*		77		78
23	Soy capaz de realizar investigación experimental	80	86	88	
26	Me es difícil aprender otros idiomas*			81	
30	Se me dificulta el manejo de la investigación documental*		72		87
33	Soy hábil para hacer trabajos manuales		80	79	84
35	Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos	73		71	77
49	Tengo facilidad para el estudio de la Biología	94			
58	La lectura prolongada me fastidia*		78		
59	Tengo habilidad para el estudio de las ciencias agropecuarias*	94	91	72	78
67	Me desagrada realizar experimentos de laboratorio*		77	81	
71	Se me dificultan las materias del área de las Ciencias Sociales*			71	92
86	Soy capaz de redactar adecuadamente mis trabajos escolares	100	95	83	
90	Se me dificulta intervenir en la solución de problemas interpersonales*	90	89		
99	Tengo habilidad para realizar trabajos manuales	83			

Los enunciados marcados con * representan las respuestas contestadas como falso.

En la tabla 6 que corresponde al área 4: opinión del estudiante respecto de sus habilidades, contiene 19 reactivos, 9 con respuesta verdadero y 10 falso. Se puede observar que tanto los hombres como las mujeres de Medicina obtienen el mayor número de porcentajes más alto de respuesta en esta área.

Los estudiantes masculinos de Medicina obtienen los porcentajes más altos en los reactivos: 86 con el 100%), el 49 y 59 con el 94%; el porcentaje más bajo corresponde al reactivo 15 con el 71%. A su vez, el grupo masculino de la facultad de Ingeniería obtiene los porcentajes más altos en los reactivos: 23 con el 88% y el más bajo en el 35 y 71 con el 71% respectivamente.

En lo que se refiere a las mujeres, el grupo de Medicina obtiene el porcentaje más alto en el reactivo 86 con el 95% y 2 con un 92%; siendo el más el 30 con el 72%. En cambio, las mujeres de Ingeniería respecto de la opinión sobre sus propias habilidades, el porcentaje mayor corresponde al reactivo 71 con el 92%; y el menor al reactivo 14 y 99 con el 73%.

7.1 ANALISIS ESTADÍSTICO DE LAS ESCALAS DEL MMPI-2

Como tercer análisis se obtuvo la media y la desviación estándar de las escalas de validez, clínicas, contenido y suplementarias del MMPI-2 con el objetivo de obtener el perfil y las características de personalidad de cada uno de los grupos para poder realizar la interpretación clínica y contestar las preguntas de investigación. Así mismo, se llevó a cabo la prueba t de Student con el fin de investigar si la diferencia entre las medias de los dos grupos es significativa a un nivel de $t = .05$ en cada una de las escalas.

En la interpretación de las escalas del MMPI-2 no hay un límite absoluto para los puntajes altos y bajos. En general, los puntajes T mayores a 65 deben considerarse como puntajes altos, los puntajes T menor de 40 como puntajes bajos (Butcher, 1992). El MMPI-2, por su estructura, identifica un perfil para hombres y otro para mujeres. A continuación se describen los resultados obtenidos de las escalas de validez, clínicas, de contenido y suplementarias por carrera y por género:

Tabla 7
MEDIA, DESVIACION ESTANDAR Y t DE STUDENT DE LAS ESCALAS CLINICAS Y DE VALIDEZ

ESCALA	HOMBRES						MUJERES					
	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig.	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig
	MEDIA	DE	MEDIA	DE			MEDIA	DE	MEDIA	DE		
L	47.69	6.57	48.28	8.76	-0,42	**	46.07	7.82	50.68	9	-3.189	
F	64.04	17.27	63.45	19.19	0,18		56	13.85	57.36	12	-0.597	
K	50.1	8.24	47.38	8.77	1,77		50.86	8.15	48.41	9	1.656	
INVAR	63.79	14.79	61.54	13.64	0,87		64.18	14.21	64.43	13	-0.1	
INVER	60.71	8.69	60.7	8.94	0,01		59.03	7.69	58.32	7	0.551	
Fp	59.21	18.31	62.91	22.65	-1		56.43	18.22	59.86	13.37	-1.21	*
Hs	54.18	8.8	50.5	10.21	2,14		56.24	9.7	54.84	11	0.778	
D	52.06	11.32	50.96	10.38	0,56		52.69	9.79	52.33	10	0.201	
Hi	54.87	9.47	50.07	10.29	2,70		54.13	10.09	52.95	11	0.65	
Dp	57.28	11.19	54.07	11.82	1,55		54.15	10.57	49.23	10	2.703	
Mf	50.98	9.5	48.73	11.62	1,18		51.6	9.99	52.77	10	-0.665	
Pa	54.51	12.01	56.56	14.61	-0,85		54.4	9.05	52.03	10	1.458	
Pt	56.4	9.73	55.07	10.55	0,73		54.26	13.06	57.26	11	-1.396	
Es	62.77	12.05	58.1	13.8	2,00		54.86	12.13	57.66	12	-1.333	
Ma	56.57	10.47	55.66	11.17	0,47		53.27	8.4	54.5	10	-0.776	
Is	49.19	7	51.8	8.49	-1,87		48.52	7.06	52.04	9	-2.551	

* $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$

Respecto del perfil masculino de las escalas de validez, se observa en la tabla 7, que los estudiantes de Medicina e Ingeniería obtienen el puntaje T de la escala F (identificación de problemas) por arriba de la media teórica del instrumento. Así mismo, en las mujeres, ambos grupos también obtienen un valor de la media más elevado en la escala F (identificación de problemas). Los valores de las escalas L (de mentiras) y K (de corrección) tienden a mantenerse en la media teórica en ambos grupos tanto de hombres como de mujeres.

En cuanto a las escalas clínicas en el grupo masculino, los estudiantes de Medicina obtienen puntajes T que sobresalen de la media teórica en las escalas 8 (Esquizofrenia), 4 (Desviación Psicopática), 9 (Hipomanía) y 7 (Psicastenia). Los de la facultad de Ingeniería en las escalas 8 (Esquizofrenia) y 6 (Paranoia).

En lo que se refiere a las mujeres, se observa que las estudiantes de la facultad de Medicina, únicamente obtienen un puntaje T por arriba de la media teórica en la escala 1 (Hipocondriasis). En cambio, las estudiantes de Ingeniería, los valores de la media más elevados corresponden a las escalas 8 (Esquizofrenia) y 7 (Psicastenia).

En los resultados de la t de Student de las escalas de validez y clínicas en los hombres, se identificó una diferencia significativa en la escala L (mentiras) que corresponde a los estudiantes de Ingeniería.

Respecto de las escalas de contenido, se analizaron los valores del Puntaje T del instrumento con los siguientes resultados:

Tabla 8
MEDIA, DESVIACION ESTANDAR Y t DE STUDENT DE LAS ESCALAS DE CONTENIDO

ESCALA	HOMBRES						MUJERES					
	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig
MEDIA	DE	MEDIA	DE	MEDIA			DE	MEDIA	DE	MEDIA		
ANS	53.1	7.99	52.58	6.81	0.38		52.86	8.11	53.44	6.21	-0.46	*
MIE	51	11.56	51.12	11.01	-0.1		44.49	7.78	51.44	7.05	-5.29	
OBS	52.3	7	55.49	9.4	-2.2	*	50.35	7.31	57.24	8.53	-4.91	
DEP	56	11.03	56.18	9.84	-0.1		55.29	11.63	57.05	8.29	-0.98	*
SAU	56	10.31	53.21	9.57	1.54		54.08	9.66	55.89	7.92	-1.16	
DEL	54.9	10.47	59.42	11.55	-2.3		51.42	10.12	57.22	8.37	-3.53	
ENJ	52.9	8.03	54.12	9.35	-0.8	*	54.54	9.11	56.71	8.74	-1.38	
CIN	47.1	6.81	48.91	6.76	-1.5		45.51	4.56	50.48	7.15	-4.7	**
PAS	50.6	9.98	51.28	8.34	-0.4		47.95	4.47	51.6	7.47	-3.37	**
PTA	48.9	6.95	53.65	8.61	-3.4	*	51.25	7.35	54	10.21	-1.76	
BAE	53.4	8.51	53.25	9.58	0.08		52.22	10.4	57.41	9.2	-2.99	
ISO	49	8.13	52.47	9.93	-2.1		49.11	7.18	50.76	7.43	-1.28	
FAM	56.2	8.18	54.72	8.55	0.95		51.23	7.27	52.75	6.87	-1.21	
DTR	57.8	8.88	57.12	8.35	0.41		55.34	8.43	57.86	8.86	-1.65	
RTR	53.5	8.96	56.35	11.15	-1.6		51.75	9.51	59.11	10.29	-4.2	

* p ≤ .05; ** p ≤ .01; *** p ≤ .001

En los datos de la tabla 8 se puede observar en el grupo masculino, que las escalas que sobresalen de la media teórica del instrumento en los estudiantes de Medicina son: Dificultad en el trabajo (DTR), Problemas Familiares (FAM) y Depresión (DEP); en los estudiantes de Ingeniería, los puntajes de la media más altos corresponden a las escalas de Pensamiento Delirante (DEL), Dificultad en el trabajo (DTR) Rechazo al tratamiento (RTR) y Depresión (DEP).

En la comparación del puntaje de la media en el grupo de las mujeres, las estudiantes de la facultad de Medicina no tienen ninguna escala por arriba de la media teórica. Mientras que las estudiantes de la facultad de Ingeniería presentan los puntajes más altos de la media en las escalas de contenido, como sigue: Rechazo al Tratamiento (RTR), Dificultad en el Trabajo (DTR), Baja Autoestima (BAE), Obsesividad (OBS), Pensamiento Delirante (DEL), Depresión (DEP), Enojo ENJ).

En cuanto a los resultados de la t de Student en las escalas de contenido del grupo masculino, se observa que existen diferencias significativas en las escalas Obsesividad (OBS), Enojo (ENJ) y Personalidad Tipo A (PTA) correspondientes a los estudiantes de Ingeniería.

Referente a las mujeres, las diferencias se ubican en las escalas Ansiedad (ANS), Depresión (DEP), Cinismo (CIN) y Prácticas Antisociales (PAS) que corresponden a las estudiantes de Ingeniería.

Respecto de las escalas suplementarias, se analizaron los valores con relación al puntaje T del instrumento, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 9
MEDIA, DESVIACION ESTANDAR Y t DE STUDENT DE LAS ESCALAS SUPLEMENTARIAS

ESCALA	HOMBRES						MUJERES					
	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig.	MEDICINA		INGENIERIA		t	Sig.
MEDIA	DE	MEDIA	DE	MEDIA			DE	MEDIA	DE	MEDIA		
A	52.61	8.81	53.54	7.88	-0.62		51.91	9.77	55.44	7.35	-2.31	
R	49.55	8.79	49.51	10.05	0.02		50.03	7.42	49.02	8.12	0.74	
Fyo	46.2	10.38	45.49	11.51	0.36		53.25	9.82	43.51	7.22	6.38	
MAC-R	50.91	10.21	53.35	10.09	-1.33		50.08	9.63	50.63	8.63	-0.34	
HR	48.85	8.47	46.79	12.09	1.11	***	45.12	8.01	49.03	11.7	-2.21	**
Do	49.82	8.69	46.54	8.61	2.09		52.6	7.5	44.03	9.53	5.66	
Rs	47.5	8.19	43.33	10.33	2.49		49.54	8.77	46.14	8.79	2.19	
Dpr	55.29	8.19	54.53	7.28	0.54		54.32	9.53	56.9	8.73	-1.6	
GM	50.52	9.94	48.14	13.29	1.13		51.98	9.34	45.38	8.35	4.21	
GF	44.23	13.85	43.47	13.22	0.31		44.92	27.1	45.24	10.87	-0.09	
EPK	55.45	11	56.26	8.79	-0.45	*	53.15	10.42	55.7	6.86	-1.63	
EPS	56.05	9.3	55.68	9.04	0.22		54.4	9.57	56.17	7.94	-1.14	

* $p \leq .05$; ** $p \leq .01$; *** $p \leq .001$

Como se puede observar en la tabla 9, en el perfil masculino de las escalas suplementarias, el grupo de Medicina obtiene puntajes que se elevan por encima de la media teórica del instrumento en las escalas Fp posterior y Desorden de Estrés Postraumático (EPS). En la carrera de Ingeniería son las escalas Fp posterior y Desorden de Estrés Postraumático (EPK).

En el grupo de mujeres, las estudiantes de Medicina obtienen un puntaje T que está por encima de la media teórica en la escala Fp; en las de Ingeniería, fueron las escalas Fp posterior, Desajuste Profesional (Dpr) y Desorden de Estrés Postraumático (EPS).

Las escalas suplementarias están relacionados con la forma en que un sujeto se puede adaptar al medio ambiente, por lo que se espera que el puntaje se eleve por encima de T 55 en algunas de ellas; por ejemplo, Fuerza del Yo (Fyo), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs). Se observa que en el caso de los hombres, tanto el grupo de Medicina como el de Ingeniería tienden a reducir los valores del puntaje T (en rojo) en estas escalas.

En el caso de las mujeres, las estudiantes de Medicina tienden a reducir las escalas Hostilidad Reprimida (HR) y Responsabilidad Social; las de Ingeniería, las escalas que se encuentran disminuidas en relación al puntaje T del instrumento, son Fuerza del Yo (FYO), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs).

Respecto de los resultados de la prueba t de Student en las escalas suplementarias, en el perfil masculino de Medicina se identificó una diferencia estadísticamente significativa en la escala de Hostilidad Reprimida. Mientras que los de Ingeniería, en Estrés Postraumático PK.

Entre las mujeres, las estudiantes de Ingeniería obtienen niveles significativos en las escalas Hostilidad Reprimida y F posterior.

7.2 COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE SPEARMAN

Con el objeto de analizar y describir la relación que existe entre los rasgos que evalúan las escalas de Contenido Baja Autoestima (BAE), Obsesividad (OBS), Dificultades en el Trabajo

(DTR); las Suplementarias Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo), Desajuste Profesional (Dpr), Responsabilidad Social (Rs) y Dominancia (Do) con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera, se obtuvo el coeficiente de correlación de Spearman con dos niveles de significancia: .01 y .05 que a continuación se presenta:

**Tabla 10. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DEL CUESTIONARIO CON ESCALAS DE CONTENIDO Y SUPLEMENTARIAS
MEDICINA Hombres (n=65)**

	Reactivo	CONTENIDO			SUPLEMENTARIAS					
		OS	BAE	DTR	Dpr	Fyo	Do	Rs	A	R
A 1	5. Esta profesión cuenta con un amplio mercado de trabajo		-.305*			.256*				
	9. El trabajo en esta profesión permite la relación constante con otros profesionistas		-.233*				-.239*			
	12. Esta profesión se encuentre entre las que tienen menos reconocimiento social			-.234*						
	19. Esta profesión tiene una gran proyección social							-.282*		
	31. En esta profesión se gana suficiente para vivir bien									-.323**
	44. En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia						.306*			
A 2	46. Esta profesión tiene un gran futuro en el país	-.252*			-.301*	.304*	.245*	.260*		-.322**
	61. A través de esta carrera intentare resolver algunos problemas sociales que existen en el país	-.24*	-.41**	-.35**	-.29*	.37**		.33*		-.39**
	63. Esta carrera me permitirá realizarme de manera satisfactoria	.28*								
	66. Con esta profesión lograre el respeto de la sociedad		.25*	.24*						
	80. Con esta profesión se me respetara en la sociedad		-.28*							
A 3	81. Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales						.26*			
	3. Cuando selección de esta carrera desconocía a que se refería		-.24*	-.27*	-.26*					
	10. Elegí esta carrera porque estaba saturada la que me interesaba						.24*	.24*		
	22. Antes de elegir esta carrera cambie varias veces de opinión		.28*							
	42. El bajo costo de esta carrera influyo en mi elección						.25*			
	51. Elegí esta carrera porque la que me interesaba no se imparte en un lugar cercano a donde vivo						.23*			
	60. La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a la educación superior							.25*		
	70. Cuando estudiaba la secundaria me interese por esta carrera	-.28*	-.29*							
	79. La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a la educación superior				-.27*		.28*			
A 4	84. Elegí esta carrera porque su duración es corta		.26*							
	85. Ninguno de mis maestros influyo en la elección de mi carrera						.32*			
	13. Se me dificulta aprender otros idiomas									-.23*
	16. Tengo habilidad para convencer a los demás									.23*
	35. Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos							.23*		
	45. Se me dificulta el manejo de la estadística	.28*			.24*		-.39**		.24*	
	49. Tengo facilidad para el estudio de la biología	-.24*		-.36**	-.26*		.25*	.32*	-.28*	
59. Tengo habilidad para el estudio de las ciencias agropecuarias		-.29*					.28*			

*** p≤ .001, ** p≤ .01; * p≤ .05

Como se puede observar en la tabla 10, las correlaciones negativas en las escalas de contenido en el grupo masculino de Medicina son las siguientes: Obsesividad con los reactivos 46, 61, 70 y 49; Baja Autoestima con 5, 9, **61**, 80, 3, 70 y 59; y Dificultad en el Trabajo con los reactivos 12, **61**, 3 y **49** [los valores en negritas corresponden a un nivel de significancia al .01].

Las correlaciones positivas en estas escalas son: Obsesividad con los reactivos 63 y 45; Baja Autoestima con los reactivos 66, 22 y 84; Dificultad en el Trabajo correlacionó con el 66.

Con respecto de las escalas suplementarias, las correlaciones negativas fueron: Desajuste Profesional con los reactivos 46, 61, 3, 79 y 49; Dominancia con los reactivos 9 y **45**; Responsabilidad Social con el reactivo 19, Ansiedad con los reactivos **31**, **46**, **61**, 13 y 49.

Las correlaciones positivas en las escalas suplementarias fueron Desajuste Profesional con el reactivo 45; Fuerza del Yo con los reactivos 5, 46 y **61**; Dominancia con los reactivos 44, 46, 92, 10, 42, 51, 79, 85 y 49; Responsabilidad Social con los reactivos 46, 61, 10, 60, 35, 49 y 59; Ansiedad con el reactivo 45. Por último, Represión correlacionó positivamente con el reactivo 85.

**Tabla 11. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DEL CUESTIONARIO CON ESCALAS DE CONTENIDO Y SUPLEMENTARIAS.
INGENIERIA Hombres (n=58)**

	Reactivos	CONTENIDO			SUPLEMENTARIAS					
		OBS	BAE	DTR	Dpr	Fyo	Do	Rs	A	R
A 1	12. Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social						.254*			.420**
	17. Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión	-.472**	-.287*	-.333*	-.399**		.322*		-.317*	
	19. Esta profesión tiene una gran proyección social							.383**		
	31. En esta profesión se gana suficiente para vivir bien		-.261*		-.289*				-.290*	.289*
	34. Esta es una carrera de mucha demanda de sus profesionistas			-.255*						
	36. En esta profesión se tiene libertad de acción									
	44. En esta carrera se tienen poca libertad para trabajar por cuenta propia						.280*			
	46. Esta profesión tiene un gran futuro en el país				-.270*		.303*			
	52. El campo de trabajo de esta profesión es muy limitado en el país	-.258*		-.326*						
	56. En esta profesión difícilmente se puede trabajar de manera independiente						.303*			
	81. Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales						.355**		-.331*	.279*
	93. Con esta profesión difícilmente se puede vivir con desahogo económico						.266*			
	98. Es de las profesiones que tienen menos posibilidad de aplicación en México	-.306*		-.436**		.282*				
	A 2	1. Con el título profesional podré abrirme paso en la vida						.336*		-.313*
48. Tan pronto como termine mi carrera trabajaré en los aspectos prácticos de la profesión						.278*				
57. Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo									-.251*	
69. Con esta carrera lo que pretendo es ampliar al máximo mis conocimientos teóricos							-.253*			
72. Con esta profesión espero lograr un puesto ejecutivo					-.330*				-.254*	
76. Me interesa llegar a ser un profesional excelente										
89. Con esta carrera difícilmente llegare a ser alguien importante		-.300*	-.394**		-.274*				-.346**	
92. Con esta profesión espero ganar mucho dinero	-.279*		-.307*	-.311*				-.284*		
96. Con esta carrera lograre realizarme satisfactoriamente				-.300*				-.256*		

En la tabla 11 que corresponde al grupo masculino de Ingeniería, las correlaciones negativas en las escalas de contenido fueron las siguientes: Obsesividad con los reactivos **17**, 52, 98, 89, 92 y 74; Baja Autoestima con los reactivos 17, 31, **89** y 74; Dificultad en el Trabajo con los reactivos 17, 34, 52, **98**, 92, 50, 23, 74 y 78.

Las correlaciones positivas en las escalas de contenido son: Obsesividad con los reactivos **94**, 16 y 35; Baja Autoestima con los reactivos **94**, 16 y 86; y Dificultad en el Trabajo con el reactivo **94**.

Respecto a las escalas suplementarias, las correlaciones negativas son: Desajuste Profesional con los reactivos **17**, 31, 46, 72, 89, 92, 96, 3, 22, 40, 23 y **74**; Fuerza del Yo con los reactivos **94**, 33 y 99; Dominancia con los reactivos 69, 16 y **35**; Responsabilidad Social con los reactivos **19**, **94** y **35**; Ansiedad con los reactivos 17, 31, 81, 1, 57, 72, **89**, 92, 96, 47 y **74**.

Las correlaciones positivas en las escalas suplementarias fueron las siguientes: Desajuste Profesional con los reactivos 94, 16 y **35**; Fuerza del Yo con los reactivos 98, 48, **50** y 62; Dominancia con los reactivos 12, 17, 44, 46, 56, **81**, 93, 1, 51 y **74**; Responsabilidad Social con los reactivos 10 y 23; Ansiedad con los reactivos **94**, 16 y **35**. Por último, la escala de Represión con los reactivos **12**, 31, 81, 40, **33**, 67, **71** y **99**.

**Tabla 12. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DEL CUESTIONARIO CON ESCALAS DE CONTENIDO Y SUPLEMENTARIAS
MEDICINA Mujeres (n=65)**

	Reactivo	CONTENIDO			SUPLEMENTARIAS					
		OBS	BAE	DTR	DPR	FYO	DO	RS	A	R
A 1	19. Esta profesión tiene una gran proyección social				-.271*					
	34. Esta es una carrera con mucha demanda de sus profesionistas						-.252			-.244*
	44. En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia			.256*	.262*	-.270*				
	56. En esta profesión difícilmente se puede trabajar de manera independiente				.253*	-.328**			.280*	
A 2	20. Me interesa poco el ejercicio de esta profesión					.257*				
	48. Tan pronto como termine mi carrera trabajare en los aspectos prácticos de la profesión	.243*							.259*	
	75. Esta carrera me permitirá reafirmar la confianza que tengo en mi mismo		-.270*							
	80. Con esta profesión se me respetara en la sociedad		-.257*	.329**	-.348**	.300*			-.363**	
	87. Esta profesión permite ayudar a la gente que mas lo necesita	.325**	.247*		.388**	-.325**	-.278*		.253*	
96. Con esta carrera lograre realizarme satisfactoriamente	.288*	.239*		.283*	-.262*					
A 3	3. Cuando seleccione esta carrera desconocía a que se refería							-.235*		
	10. Elegí esta carrera porque estaba saturada la que me interesaba						.260*			
	37. A pesar de los obstáculos familiares voy a estudiar esta carrera							-.268*		
	53. Elegí esta carrera sin conocer a que se refería	-.294*								
	62. Me sentí obligado a elegir esta carrera porque mis padres así lo deseaban							.251*		
A 4	16. Tengo habilidad para convencer a los demás			.241*						
	23. Soy capaz de realizar investigación experimental				-.243*	.295*				
	33. Soy hábil para hacer trabajos manuales								-.300*	
	58. La lectura prolongada me fastidia						.242*			
	86. Soy capaz de redactar adecuadamente mis trabajos escolares	.326**			.256*	-.268*				
90. Se me dificulta intervenir en la solución de problemas interpersonales	-.313*			-.229*		.262*		-.257*		

*** p≤ .001; ** p≤ .01; * p≤ .05

Como se puede observar en la tabla 12 que corresponde al grupo femenino de Medicina, las correlaciones negativas en las escalas de contenido son: Obsesividad con los reactivos 53 y 90; Baja Autoestima con los reactivos 75 y 80; la escala de Dificultad en el Trabajo con el **80**.

Las correlaciones positivas en las escalas de contenido son: Obsesividad con los reactivos 48, **87**, 96 y **86**; Baja Autoestima 87 y 96; y Dificultad en el Trabajo con los reactivos 44 y 16.

En cuanto a las escalas suplementarias, las correlaciones negativas fueron: Desajuste Profesional con los reactivos 19, **80**, 23 y 90; Fuerza del Yo con los reactivos 44, **56**, **87**, 96 y 86; Dominancia con los reactivos 34 y 87; Responsabilidad Social correlacionó negativamente con los reactivos 3 y 37; Ansiedad con los reactivos **80**, 33 y 90. Por último, la escala de Represión con el reactivo 34.

Las correlaciones positivas en estas escalas son: Desajuste Profesional con los reactivos 44, 56, **87**, 96 y 86; Fuerza del Yo con los reactivos 20, 80 y 23; Dominancia 10, 58 y 90; Responsabilidad Social con el 62; por último, Ansiedad con los reactivos 56, 48 y 87.

**Tabla 13. COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DEL CUESTIONARIO CON ESCALAS DE CONTENIDO Y SUPLEMENTARIAS
INGENIERIA. Mujeres (n= 63)**

	Reactivo	CONTENIDO			SUPLEMENTARIAS					
		OBS	BAE	DTR	Dpr	Fyo	Do	Rs	A	R
A 1	12. Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social									.260*
	17. Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión									.320*
	31. En esta profesión se gana suficiente para vivir bien									
	46. Esta profesión tiene un gran futuro en el país									
	81. Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales									
A 2	48. Tan pronto como termine mi carrera trabajare en los aspectos prácticos de la profesión	.249*		.240*						
	57. Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo	.333**		.306*						
	63. Esta carrera me permitirá realizarme de manera satisfactoria									
	76. Me interesa llegar a ser un profesional excelente									
A 3	6. Elegí esta carrera porque un amigo hizo que me interesara en ella									
	38. La investigación que realice sobre varias profesiones influyo poco en mi elección profesional									
	42. El bajo costo de esta carrera influyo en mi elección									
	79. La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a la educación superior									
A 4	14. Me gusta trabajar en equipo									
	16. Tengo habilidad para convencer a los demás									
	33. Soy hábil para hacer trabajos manuales									
	35. Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos									
	64. Me agrada el trabajo docente									

*** p≤ .001; ** p≤ .01; * p≤.05

En la tabla 13 que corresponde a las mujeres de Ingeniería, las correlaciones negativas en las escalas de contenido son: Obsesividad con los reactivos 35 y 64; Baja Autoestima con **6** y 64; Dificultad en el Trabajo correlacionó con los reactivos 6, 35 y 64.

Las correlaciones positivas en estas escalas fueron: Obsesividad con los reactivos 48 y **57**; Dificultad en el Trabajo con los reactivos 48 y 57.

En cuanto a las escalas suplementarias, las correlaciones negativas fueron: Desajuste Profesional con los reactivos 81, 33 y 35; Fuerza del Yo con los reactivos 31, 63, 38 y 42; Dominancia con el reactivo **57**; la escala de Responsabilidad Social con el reactivo 14; Ansiedad con los reactivos 35 y 64; y por último, Represión con el reactivo 76.

Las correlaciones positivas en las escalas suplementarias son las siguientes: Desajuste Profesional con el reactivo 38; Dominancia con los reactivos 79, 16 y 64; Ansiedad con el reactivo 63; y por último, la escala de Represión con los reactivos 12, 17 y 46.

En resumen, se observa que tanto las escalas de contenido como las suplementarias propuestas en este estudio obtuvieron correlaciones bajas, pero significativas. Así mismo, el grupo que más correlaciones obtuvo, con predominancia de correlaciones negativas, fue el de los estudiantes masculinos de Ingeniería. También se puede decir, que las estudiantes de Ingeniería, aunque tuvieron menos correlaciones, entre ellas, predominan las negativas. En relación a los estudiantes de Medicina, se puede decir, que hay un balance en las correlaciones tanto negativas como positivas.

CAPÍTULO VIII. DISCUSION Y CONCLUSIONES

Discusión

El objetivo planteado para este estudio fue identificar los rasgos de personalidad y las expectativas o ideales asociados a la elección de carrera en un grupo de estudiantes universitarios que cursan el primer semestre de la carrera de Medicina e Ingeniería. Para ello, se aplicó el MMPI-2 adaptado y estandarizado para población mexicana por Lucio y Reyes (1994), así como un cuestionario de opinión sobre elección de carrera y se plantearon diversos cuestionamientos:

El primer cuestionamiento es: **¿Cuáles son los rasgos de personalidad que conforman el perfil de los estudiantes, obtenido mediante las escalas clínicas y de validez, de contenido y suplementarias del MMPI-2?** Se puede decir que se obtuvieron las características de personalidad para cada uno de los grupos en los diversos tipos de escalas, donde el puntaje T del instrumento se encuentra por arriba de la media teórica en algunas de ellas. Así mismo, se llevó a cabo el análisis cualitativo de las escalas clínicas y de validez, de contenido y suplementarias que a continuación se presenta:

En el perfil masculino de las escalas de validez, la elevación de la escala F (identificación de problemas) corresponde tanto a Medicina como a Ingeniería. Así mismo, en el grupo de mujeres, también se obtiene un valor más elevado de la media en la escala F (identificación de problemas). Los valores de las escalas L (de mentiras) y K (de corrección) tienden a mantenerse en la media teórica en ambos grupos tanto de hombres como de mujeres. Se infiere que los dos grupos son bastante homogéneos, ya que ambos reflejan tensión interna, con rasgos asociados a la rigidez, aislamiento y disminución del apego a las normas, debido a que, algunas veces, no admiten lo que el ambiente les solicita. Sin embargo, son personas capaces de aceptar algunas de sus fallas, manejar recursos y defensas para adaptarse adecuadamente a su ambiente y solucionar sus problemas cotidianos como lo refiere Lucio y León (2005) en los estudios realizados con el MMPI-2. En otros estudios, la elevación de la escala F, generalmente, incrementa el nivel de las escalas clínicas, observándose esto con más frecuencia en las escalas 8 y 6, y en menor grado, las escalas 1, 2, 3, 4, 7 (Lucio y León, 2005).

En cuanto al perfil masculino de las escalas clínicas, la escala 4 (Desviación Psicopática) tiende a elevarse en los estudiantes de Medicina; sugiriendo, en algunos casos, la manipulación de su medio y baja tolerancia a la frustración; en otros, por conflictos familiares. La escala 6 (paranoia) se eleva en el grupo de Ingeniería, lo cual hace inferir que pueden ser jóvenes que tienden a reaccionar con suspicacia, desconfianza y recelo hacia el ambiente. La elevación de la escala 7 (Psicastenia) en el grupo de Medicina sugiere ansiedad; son meticulosos y se centran en los detalles. La escala 8 (Esquizofrenia) tiende a elevarse tanto en los hombres de Medicina como en los de Ingeniería, lo cual sugiere que son estudiantes que, en ocasiones, les puede parecer amenazante el medio y probablemente busquen aislarse; sin embargo, logran solucionar sus problemas y adaptarse adecuadamente. La escala 9 (Hipomanía) en combinación con la 8 (Esquizofrenia) como es el caso de los estudiantes de Medicina, sugiere que son sujetos que pueden presentar algunas dificultades en la elección de su carrera o la tendencia a abandonar los estudios, cuando sienten que se les dificulta obtener logros inmediatos, son poco persistentes y pueden tener dificultades para llegar a la consecución de sus metas. Pueden permanecer simultáneamente en varias tareas; sin embargo, son pocas las que concluyen. Se ha demostrado que los individuos normales con elevaciones en esta escala son egocéntricos, activos y astutos (Gough, Mckee y Yandell, 1955, en Ampudia, 1994).

En un estudio con estudiantes de Medicina, Ampudia, Stillmann y Villanueva (1977) encontraron que estos estudiantes mostraron rasgos con tendencias individualistas, insatisfacción con el medio y con ellos mismos, sensibles y tendientes a preocuparse con

facilidad por lo que se les percibe significativamente más ansiosos y angustiados. Esta angustia y ansiedad incrementada puede manifestar un mecanismo de defensa de los estudiantes ante la posible adjudicación de la información adquirida en el transcurso de la carrera y que este hecho sea un factor que los lleva a resolver sus conflictos mediante una canalización somática.

Los resultados de la presente investigación, coinciden con los del estudio realizado por Butcher, Jeffrey, Cayton, Colligan y otros (1990) quienes identificaron que los sujetos jóvenes produjeron escalas más elevadas, particularmente, en las escalas Desviación psicopática, Psicastenia, Esquizofrenia e Hipomanía.

Cook (1989, en Barcelata, 1997) señala que las puntuaciones T en ocho de las escalas clínicas (Hs, D, Pd, Pa, Pt, Es y Ma) reflejan el grado de ajuste o mala adaptación del sujeto en diversas situaciones. Una puntuación promedio $T > 60$ en estas escalas, sugiere la presencia de niveles significativos de problemas psicológicos; y las escalas suplementarias A, R y Fyo pueden detectar el grado de disturbio psicológico o manifestación psicopatológica. En este estudio, los estudiantes varones de Medicina presentan la tendencia a elevar las escalas de Esquizofrenia, Desviación psicopática, Hipomanía y Psicastenia, lo cual puede indicar algunos rasgos que reflejan problemas psicológicos.

En lo que se refiere al perfil femenino, las estudiantes de Medicina obtienen un puntaje T que sobrepasa a la media teórica en la escala 1 (Hipocondriasis). Butcher (2001) señala que encontrar la escala de Hipocondriasis como una de las más elevadas del perfil, psicodinámicamente, identifica a sujetos que reconocen estar preocupados por su salud; indicando además, la necesidad de elaborar una defensa ante sus fallas mediante los síntomas físicos. En otras palabras, prefieren reconocer la sintomatología física como fuente de su problemática, antes de aceptar que ésta pueda ser por causas psicológicas.

Respecto a las estudiantes de Ingeniería, los valores de la media más elevados corresponden a las escalas 8 (Esquizofrenia) y 7 (Psicastenia). Se infiere que las estudiantes, al igual que los hombres de Medicina e Ingeniería, posiblemente utilicen la fantasía como un medio para compensar la falta de obtención de logros. La escala 7 (Psicastenia) sugiere la tendencia a la ansiedad e inseguridad, presencia de dudas acerca de sus capacidades y metas, con dificultades para tomar decisiones. Según Ampudia (1994) si la escala 7 es una de las más elevadas o al principio de perfil indica que los sujetos experimentan angustia, que con frecuencia, es el resultado de una actitud crítica frente a la vida. Las características de los sujetos son la incapacidad para tomar decisiones rápidas, actitudes de exigencia hacia sí mismos y, en ocasiones, hacia los demás; reducción en la tolerancia hacia sus propias fallas o a las de otros. En el estudio realizado por Navarro (1971) encontró que las elevaciones en las escalas Esquizofrenia, Psicastenia y Depresión observadas, principalmente, en los grupos de Orientación Vocacional reflejan características de personalidad que pueden implicar dificultades para una adecuada elección de carrera.

En otros estudios, por ejemplo, Kodman (1984, en Ampudia, 1994) identificó en hombres considerados "genios", puntajes altos en las Escalas de Esquizofrenia, Psicastenia, Desviación Psicopática, Histeria, Masculino-Femenino e Introversión Social; en mujeres, observó, a excepción de la Escala de Introversión Social, altos puntajes en las mismas escalas, lo cual sugiere que ciertas características de personalidad y no precisamente las más sanas, están asociadas a altos logros. En este caso, Ingeniería, además de ser una carrera de alta demanda, requiere de muchas habilidades para lograr sortear las dificultades de la misma.

Se ha observado que la escala 8 del MMPI tiende a elevarse en poblaciones mexicanas; sin embargo, en el MMPI-2 se encontró que su elevación es mucho menor en puntuación T. El antecedente de la elevación de la escala 8 en el MMPI y el hecho de que esta escala permanezca en las escalas más elevadas del perfil en el grupo de los hombres, probablemente se deba a factores transculturales que se observaron también en el MMPI

original (Lucio-Reyes, 1994). Así mismo, en grupos de adolescentes, es posible encontrar puntajes elevados en la escala 8 que se producen, ocasionalmente, ante el enfrentamiento de una situación frustrante en la realidad que les lleva a fantasear exageradamente. Es por ello, que para conseguir una interpretación más precisa se debe tener en cuenta la edad del sujeto (Lucio y Cols, 2004). Al respecto, Navarro (1971) señala que los varones entre 18 y 21 años manifestaron una mayor conducta de tipo impulsivo, insatisfacción y conflictos emocionales que las jóvenes de la misma edad. Por lo que es conveniente señalar el rango de edad en el que se encuentran los estudiantes de esta muestra que es entre 17 y 24 años.

Con los puntajes T señalados anteriormente, se obtuvo la configuración del código del perfil con el objeto de realizar el análisis cualitativo de las escalas clínicas y de validez y así identificar las diferencias en las características interpretativas del instrumento por carrera y por género que a continuación se presenta:

El código para las escalas de validez en el grupo de los hombres **F – K / L: (Medicina); F – LK: (Ingeniería)** indica que los dos grupos son homogéneos, ya que en ambos se refleja ansiedad, con rasgos que manifiestan rigidez, aislamiento y se perciben con mayores problemas que las mujeres. Respecto al apego de normas, los estudiantes de la carrera de Medicina tienden a ser más rígidos en la aceptación de éstas. En cambio, los estudiantes de Ingeniería pueden mostrarse más convencionales y superficiales en su interacción con el medio. Puede decirse también respecto a sus recursos psicológicos, que en los hombres de Ingeniería se perciben menores elementos para la resolución de los problemas cotidianos que en los varones de Medicina. No obstante, en ambos grupos, son jóvenes capaces de aceptar sus fallas y adaptarse adecuadamente a su ambiente como lo refiere Lucio y León, 2005; Lucio y ampudia, 2004; y Butcher, 2001 en los estudios realizados con el MMPI-2. La elevación de la escala F, generalmente está asociada con los puntajes T del instrumento, particularmente con las escalas clínicas (Lucio, 1995, en Lucio y León, 2005), observándose en este estudio, que el grupo de varones en ambas carreras tienden a elevar la escala de Esquizofrenia.

El código del perfil de las escalas clínicas observado en los hombres estudiantes de Medicina (**8-49736125/0: F – K/L:**) revela que se trata de personas con la tendencia a mostrarse activos, enérgicos, creativos, propositivos; sin embargo, pueden llegar a dispersarse con frecuencia del logro de sus metas. Suelen ser autodeterminados y opositores, por lo que pueden llegar a mostrarse inconformes y renuentes a aceptar los convencionalismos; reflejan baja tolerancia a la frustración. Algunos pueden ser agresivos, ansiosos y resentidos; otros pueden tener deficiencias en la empatía, por lo que las relaciones interpersonales pueden ser poco profundas. No obstante, logran una adecuada adaptación debido a que cuentan con los recursos necesarios para afrontar las demandas del medio (Lucio y León, 2005).

Respecto del grupo de varones de Ingeniería, el código (**8/69740213/5: F-LK:**) refleja rasgos asociados a sentimientos de inferioridad e inseguridad. Suelen ser sujetos que tienden a mostrarse analíticos, reflexivos. Algunos de ellos tienden al aislamiento, suspicacia y desconfianza de los demás, por lo que experimentan dificultades en cuanto al trato social y tratan de evitar lazos emocionales profundos. En algunos casos, se pueden presentar dificultades en la concentración, atención y memoria; en otros, manifiestan tener pensamientos con respecto a asuntos abstractos y enigmáticos (Lucio y León, 2005).

Referente al grupo femenino, el código observado en las escalas de validez **FK / L: (Medicina); F L / K: (Ingeniería)** la escala de problemas psicológicos asociada a la identificación de problemas y a las dificultades que pueden experimentar, se encuentra elevada. La configuración de las escalas L y K señala una diferencia entre las mujeres de ambas carreras, en donde las mujeres de Ingeniería tienden a mostrarse más

convencionales y a asumir los valores sociales establecidos en comparación con las estudiantes de Medicina, que tienden a mostrarse más rígidas y autocontroladas.

Las estudiantes de Medicina tienen el código **(1/86743925/0: F/K/L:)** lo cual sugiere posibles sentimientos de hostilidad y agresión que no manifiestan de manera abierta; en algunas ocasiones, pueden mostrarse inhibidas y encerradas en sí mismas; sin embargo, cuentan con recursos que utilizan para solucionar sus problemas y lograr adaptarse al medio (Lucio y León, 2005).

En cuanto a las de Ingeniería, el código **(8/71935206/4: F/L/K:)** identifica rasgos que manifiestan agitación y confusión. Así mismo, algunas de ellas muestran sentimientos de inseguridad, ansiedad que las hace dudar de sus capacidades y metas, tornándose autocríticas y poco tolerantes consigo mismas, y otras veces, con los demás. A menudo se sienten inadecuadas en un rol sexual tradicional y en algunos casos, evitan las situaciones sociales.

Por otro lado, en ambos grupos de estudiantes, la elevación de las escalas INVAR (Inconsistencia en las respuestas variables) e INVER (Inconsistencia de respuestas Verdadero) sugiere que la mayoría de los participantes de la muestra tendieron a dar sus respuestas de manera inconsistente. No obstante, son perfiles válidos de acuerdo a los criterios establecidos para el instrumento (Butcher, 1989; Lucio y León, 2005).

En lo que se refiere a las escalas de contenido, la interpretación se hace con base a los significados particulares de cada elevación que se observe en ellas. Mediante estas elevaciones, se pueden evaluar cuatro áreas clínicas generales: 1) síntomas o tensiones internas; 2) tendencias agresivas externas; 3) autoconcepciones negativas; y 4) problemas generales (Butcher y cols., 1990, en Lucio y León, 2005). Estas cuatro áreas están situadas en diferentes partes del perfil, por lo que con sólo ver la gráfica se puede identificar en que áreas se ubican las diferentes alteraciones que el individuo manifiesta. En la interpretación basada en los contenidos se considera que la persona responde a los reactivos de acuerdo a sus sentimientos, características de personalidad y de sus problemas pasados o actuales. Por ello, son muy útiles en la selección de personal, tomando en consideración la elevación relativa de las escalas, de tal manera, que el pico del perfil indica aquellas características de personalidad más sobresalientes de la persona; mientras que las escalas sumergidas, apuntan hacia los rasgos que la persona se esfuerza por negar (Lucio y León, 2005).

En el perfil masculino de las escalas de contenido, en el área de síntomas internos, la escala Depresión (DEP) tiene un puntaje T que sobresale de la media teórica tanto en los estudiantes de Medicina como de Ingeniería, lo cual sugiere que estos estudiantes presentan cierto nivel de incertidumbre hacia el futuro. La elevación en la escala Pensamiento Delirante en el grupo de Ingeniería, sugiere rasgos de personalidad relacionados con ciertas ideas y creencias de que pueden desarrollarse en cualquier actividad; sin embargo, también experimentan ansiedad en obtenerlas.

En las escalas que se refieren a tendencias agresivas externas, así como en la escala de autoconcepto negativo, no presentan diferencias.

De las escalas que integran el área de problemas generales, la escala Problemas familiares (FAM) tiende a elevarse en el grupo de hombres de Medicina, lo cual sugiere algunos conflictos familiares y relaciones negativas con el grupo. El puntaje de la escala Dificultad en el Trabajo, tiende a elevarse en los varones de Medicina e Ingeniería, por lo que se infiere que algunos estudiantes se muestran tensos, con poca confianza en sí mismos, así como dificultad en la concentración y en la toma de decisiones; otros, reportan la falta de apoyo familiar para su elección de carrera, dudas personales acerca de dicha elección y actitudes negativas hacia los compañeros de trabajo. Según Butcher (2001) estas características de personalidad pueden conducir a conductas o actitudes que provocan un

bajo desempeño, por ello, la escala de DTR es importante en la psicología del trabajo. La escala Rechazo al tratamiento (RTR) tiende a elevarse en los estudiantes de Ingeniería, lo cual sugiere que existe un posible rechazo hacia alguna opción de tratamiento psicológico.

Respecto al perfil femenino de las escalas de contenido, las estudiantes de Medicina no presentan puntajes T por arriba de la media teórica. En el caso de la facultad de Ingeniería, los puntajes más altos en las escalas de síntomas internos corresponden a Obsesividad (OBS), Pensamiento Delirante (DEL) y Depresión (DEP). Se infiere que las estudiantes, posiblemente mediten de más acerca de sus asuntos y problemas; en algunos casos, manifiestan dudas y la tendencia a tener dificultad para tomar decisiones. Así mismo, se observa, la tendencia a elaborar ideas un tanto fantasiosas acerca de sí mismas y del logro de sus metas. La escala Depresión (DEP) señala la presencia de cierto nivel de incertidumbre en el futuro; quizá por la dificultad en lograr sus objetivos, tienden a pensar que las personas no les proporcionan suficiente apoyo emocional. En el estudio realizado por Lucio, Reyes y Scott (1994) encontraron que las mujeres puntuaron más alto en la escala Personalidad Tipo A y en Obsesividad, los puntajes fueron más bajos.

En lo que concierne al área de conductas externas agresivas, se ubica la escala de Enojo (ENJ) que sugiere que algunas estudiantes presentan problemas para controlar el enojo y mostrarse agresivas e impacientes.

En el área autoconcepto negativo está la escala de Baja autoestima (BAE), lo cual sugiere que algunas de las estudiantes de Ingeniería manifiestan ciertos sentimientos y actitudes negativas acerca de ellas mismas y de sus capacidades, por lo que les cuesta trabajo recibir elogios. En los otros tres grupos, esta escala no presentó diferencias.

En el área de problemas generales, se encontraron las escalas Rechazo al Tratamiento (RTR) y Dificultad en el Trabajo (DTR), se infiere que al igual que los hombres de Ingeniería, algunas de las estudiantes tienen actitudes negativas hacia el tratamiento de salud mental; no creen que alguien pueda entenderlas o ayudarlas y no se sienten cómodas al analizar sus problemas con nadie. De modo similar a los hombres de Medicina e Ingeniería, las estudiantes de Ingeniería presentan mayor elevación en la escala de Dificultad en el trabajo. Butcher (2001) dice que la elevación en esta escala está relacionada con características de personalidad como baja autoestima, poca confianza en sí mismos, ansiedad, tensión y obsesividad, así como dificultad en la concentración y en la toma de decisiones y que estas características pueden influir de manera directa para tener un bajo desempeño laboral.

Butcher (1989b) señala que las escalas de contenido son importantes en un contexto profesional, especialmente, Ansiedad (ANS), Miedos (MIE), Baja Autoestima (BAE), Obsesividad (OBS) y Dificultad en el Trabajo (DTR). Las escalas ANS, OBS y DTR resultan útiles ya que reflejan síntomas de ansiedad y la expresión de numerosos problemas emocionales que dificultan el tomar decisiones, cuestionamientos sobre su elección profesional, ineficiencia en las labores que realiza el sujeto; BAE suele ser utilizada en este contexto, para discriminar a sujetos confiados, con capacidad de iniciativa, seguros de sí mismos, de los que no lo son. La principal hipótesis que subyace a la interpretación de contenido, además de cooperar con el clínico a través de la prueba, es que el participante desea revelar sus ideas, actitudes, creencias y conflictos, de modo que puedan entenderse sus problemas (Butcher, 2001). En este estudio, se observó que tanto hombres como mujeres estudiantes de Ingeniería presentan la tendencia a elevar las escalas de contenido.

En cuanto a las escalas suplementarias, el grupo de escalas propuesto por Butcher (Butcher y Williams, 1992, en Lucio y León, 2005) proporciona información adicional para complementar la interpretación de las escalas básicas, así como en la elaboración del perfil completo de una persona. La puntuación de las escalas tiene mayor capacidad interpretativa cuando las puntuaciones limítrofes específicas son muy elevadas o muy bajas, de tal forma, que dependiendo de su elevación se identifican rasgos de personalidad diferentes.

En el perfil masculino de las escalas suplementarias, la escala Desorden de Estrés Postraumático de Keane (EPK) tiende a elevarse en los estudiantes de Ingeniería; mientras que la de Desorden de Estrés Postraumático de Schlenger (EPS) en los estudiantes de Medicina. Se infieren rasgos que reflejan angustia emocional, ansiedad, culpa y depresión. Las escalas de Estrés Postraumático PK y PS fueron diseñadas para identificar a personas que sufren de algún desorden emocional. Actualmente existen diferentes opiniones con relación a la utilización interpretativa de las escalas especiales. Algunos autores indican que la información de estas escalas es redundante, ya que las escalas clínicas y de validez de la prueba proporcionan los mismos datos. Otros señalan, que las escalas originales del inventario no habían sido lo suficientemente investigadas, por lo que las escalas especiales enriquecen la información de dichas escalas (Caldwell, 1970; Lopton y Klein, 1978; Butcher y Telegen, 1978, en Ampudia, 1994). Así mismo, la escala F posterior (Fp) tiene un puntaje T por arriba de la media teórica en ambas carreras. Se infiere que ambos grupos manifiestan la tendencia a responder de manera rápida o azarosa los reactivos que están en la parte final del MMPI-2. La escala F posterior opera en gran parte como la escala F original y en general, se evalúa junto con ella.

Referente al perfil femenino, las escalas Desajuste profesional (Dpr) y Desorden de estrés postraumático de Schlenger (EPS) se elevan por encima de la media teórica del instrumento en las estudiantes de Ingeniería. Se infiere que las estudiantes presentan rasgos que reflejan angustia; algunas manifiestan inadaptación y pesimismo; otras, reportan tensión y falta de confianza en sí mismas, en sus capacidades y metas; posiblemente con dudas acerca de la elección profesional (Butcher, 1989b). De acuerdo con Lucio y León (2005), esto puede ser sugestivo de que la mujer mexicana profesionista se angustia al tratar de modificar el patrón que culturalmente se le ha asignado, como puede ser el caso de las ingenieras. En otros estudios con la escala Desajuste Profesional se ha encontrado que las puntuaciones son útiles en la identificación de la existencia de problemas emocionales entre estudiantes, pero no muy útiles en predecir futuras dificultades de adaptación (Lucio y León, 2005).

Por otro lado, la elevación de las escalas de Estrés Postraumático PK y PS muestran un alto grado de relación con otras medidas de ansiedad en el MMPI-2, como Psicastenia (Pt) y se correlaciona negativamente con la escala K (Butcher, 2001). Las estudiantes de Ingeniería presentan elevación en Psicastenia (57.26) y una media de 48.4 en K, lo cual indica que algunas de ellas tienen dificultades para manejar el estrés y la angustia.

Por último, la escala F posterior también tiende a elevarse tanto en las estudiantes de Medicina como en las de Ingeniería, lo cual sugiere que el grupo de mujeres, al igual que el de los hombres, muestran la tendencia a contestar de manera rápida o azarosa los reactivos al final de la prueba.

Es importante señalar que en el grupo masculino de Medicina e Ingeniería, el valor del puntaje T de las escalas suplementarias Fuerza del Yo (Fyo), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs) se encontró disminuido. Las escalas están relacionadas con la forma en un sujeto se puede adaptar al medio ambiente, por lo que se espera que el puntaje en ellas se eleve por encima de T 55.

En el caso de las mujeres, las estudiantes de Medicina tienden a reducir las escalas Hostilidad Reprimida (HR) y Responsabilidad Social (Rs); las de Ingeniería, las escalas que se encuentran disminuidas en relación al puntaje T del instrumento son Fuerza del Yo (Fyo), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs).

Estas escalas evalúan rasgos de personalidad importantes en la selección de personal; por ejemplo, los individuos con puntajes altos en Fuerza del Yo muestran más habilidades para enfrentarse a los problemas y situaciones estresantes; tienden a ser estables y responsables en sus actividades, lo cual los hace confiables ante los demás. Además, son persistentes, inteligentes e independientes, por lo que producen una primera impresión favorable en quienes los rodean; sin embargo, pueden llegar a ser oportunistas y

manipuladores para lograr sus objetivos debido a que han desarrollado fuertes intereses y se muestran competitivos. Así mismo, quizá sean hostiles y rebeldes hacia la autoridad, especialmente por la gran confianza en sí mismos, de modo que llegan a ser sarcásticos y cínicos ante los demás. Los hombres con puntuaciones elevadas tienen un apropiado estilo de conducta masculino (Lucio y León, 2005).

En diferentes investigaciones con la escala Fuerza del Yo, se ha encontrado que la puntuación alta correlaciona en forma positiva con el nivel de inteligencia y la educación formal (Wirt, 1955; Tamkin y Klett, 1967). Respecto de la variable sexo se observa que los hombres ofrecen una puntuación más elevada que las mujeres (Taft, 1957, Distler y cols., 1964; Getter y Sundland, 1962, en Lucio y León, 2005). Esta diferencia puede ser interpretada como una mayor disposición de la mujer a aceptar sus conflictos emocionales y también que la escala contiene reactivos relacionados con la identificación del papel masculino. Coligan y Swenson (1984) analizaron los puntajes de la escala con relación a la edad en el total de la muestra de población normal y encontraron que tanto para hombres como mujeres, los valores de Fyo fueron diferentes.

Robbins y Tanck (1985, en Ampudia, 1994) concluyen en su investigación con la escala Fuerza del Yo, el inventario de Depresión de Beck y el estilo de afrontamiento en estudiantes universitarios, que las personas que puntúan alto en Fuerza del Yo tienen un estilo de afrontamiento caracterizado por una gran responsabilidad personal para resolver sus problemas y ser más efectivas que los individuos que obtienen baja puntuación. Schill y Tata (1988, en Lucio y León, 2005) observaron que los puntajes alto en Fyo correlacionaron en forma positiva con los estilos de afrontamiento. Los sujetos presentaron una mayor tendencia a analizar y confrontar sus problemas, haciendo uso de sus propios recursos, tomaron acciones directas y encaminadas a resolver sus problemas. Se encontraron diferencias respecto al sexo y a la edad; los hombres obtuvieron puntuaciones más altas que las mujeres. Los bajos puntajes, que a su vez pudieron estar relacionados con las diferencias de sexo, entre otras variables, fueron problemas de asertividad, conflictos con los padres, falta de dinero y problemas físicos crónicos.

Schill y Thomsen (1987) y Schill y Wang (1990, en Lucio y León, 2005) señalan que las personas con alta puntuación en Fuerza del Yo se basan en creencias de auto adecuación, con actitudes tolerantes consigo mismas y con los demás, con menos tendencia a enojarse y mostrar hostilidad o ser hostiles con otros. Opinan que la escala mide una amplia capacidad de la personalidad o fuerza del ego para lograr una buena integración, incluyendo el control de la ira y la hostilidad. En un estudio posterior, Thomas Schill y Daniel Thomsen (1989) identificaron dos factores: un componente actitudinal de hostilidad —resentimiento y suspicacia— y un componente motor —ataque, hostilidad indirecta, irritabilidad y hostilidad verbal—. Sin embargo, esta escala no discrimina entre categorías diagnósticas más específicas; por ejemplo, entre adolescentes delincuentes y tiende a elevarse más para los pacientes neuróticos que para los psicóticos (Tamkin, 1957 y Klett, 1957, Hawkinson, 1962; Rosen, 1963, en Ampudia, 1994).

Por otro lado, los puntajes elevados en la escala Hostilidad Reprimida son característicos de personas que, en la mayoría de los casos, tienden a responder apropiadamente a la provocación, pero que ocasionalmente, demuestran respuestas de agresión exagerada sin provocación aparente.

La elevación en la escala Dominancia se asocia con el equilibrio, la confianza y la seguridad en sí mismo, iniciativa social, perseverancia, resolución y liderazgo de grupo. Estas características, generalmente, corresponden a personas que se consideran a sí mismas y son consideradas por los demás, capaces de enfrentar apropiadamente las situaciones personales y sociales; se sienten seguras y no se intimidan fácilmente. Suelen ser personas optimistas, eficientes, realistas y orientadas a las tareas que les son encomendadas, por lo que se muestran muy perseverantes y ecuanímenes ante situaciones adversas.

En la escala de Responsabilidad social, los puntajes elevados sugieren que un individuo tiende a verse a sí mismo y a ser visto por otras personas, íntegro y digno de confianza, dispuesto a aceptar las consecuencias de su propia conducta, con sentido de responsabilidad con el grupo, asimismo, es probable que se encuentre en situaciones de liderazgo y toma de decisiones. Duckworth y Duckworth (1957) sugirieron que la escala de Responsabilidad Social mide la aceptación (puntuación alta) o el rechazo (baja) de un sistema de valores previamente establecido.

Butcher (1989b, 1992 y 1994) dice que de acuerdo a los rasgos que evalúan las escalas Fuerza del yo (FYO), Baja autoestima (BAE), Dificultad en el trabajo (DTR), Dominancia (Do), Responsabilidad social (Rs) y Desajuste profesional (Dpr) son muy útiles en la práctica de evaluación de personal. Es por ello, que estas escalas, además de Ansiedad (A) y Represión (R), fueron elegidas para el presente estudio. Al buscar investigaciones antecedentes directas y estrechamente vinculadas al ámbito laboral, que citen específicamente, el trabajo con estas escalas, se observó, que son relativamente escasas las referencias al respecto, aún a nivel internacional, en proporción a los trabajos reportados con el MMPI y el MMPI-2 en general.

Franco (1997) utilizó las escalas Fuerza del Yo, Responsabilidad Social, Desajuste Profesional, Obsesividad, Dificultad en el Trabajo y Depresión para buscar diferencias de personalidad entre alumnos graduados y no graduados. No observó diferencias significativas en estas escalas; sin embargo, encontró diferencias significativas $p > .05$ en las escalas básicas 3 (Histeria), 4 (Desviación psicopática), 8 (Esquizofrenia) y en la escala de contenido que se refiere a Miedos entre hombres y mujeres graduados y el grupo de hombres y mujeres no graduados. Lo cual señala que los alumnos graduados tienen un mejor manejo emocional que los no graduados. Según Franco, estos resultados concuerdan con lo encontrado por algunos autores como Lucio y Labastida (1988) y Kokosh (1975) que utilizaron el MMPI como elemento de diagnóstico en la detección del éxito o fracaso en los estudios.

El segundo cuestionamiento que dice: **¿Cuáles son las diferencias estadísticamente significativas entre los perfiles de las escalas clínicas, de validez, contenido y suplementarias?** Se encontraron diferencias con un nivel de significancia del .05 en varias escalas.

Las diferencias encontradas en este estudio, reflejan algunas diferencias entre las características de personalidad de los grupos de Medicina e Ingeniería, ya que estas diferencias, básicamente, corresponden a los hombres y mujeres estudiantes de Ingeniería. Respecto de las escalas de validez y clínicas, el grupo masculino de Ingeniería presenta diferencias en la escala L (mentiras). Se infiere que los estudiantes aceptan abiertamente sus fallas sociales; en ocasiones, pueden exagerar sus fallas y problemas por ser demasiado autocríticos. Las puntuaciones bajas también pueden indicar que la persona tiene dificultad para adaptarse a las normas sociales (Lucio y León, 2005).

En cuanto a las escalas de contenido, el grupo masculino de Ingeniería presenta diferencias en la escala de síntomas internos Obsesividad (OBS) y en las de síntomas externos Enojo (ENJ) y Personalidad Tipo A (PTA). Se infiere la presencia de características tales como indecisión, dudas sobre las decisiones que toman, rigidez y tal vez la presencia de conductas repetitivas y compulsivas que, ante las presiones de su vida diaria, los llevan a manifestar problemas con el control de enojo, mostrándose en algunas ocasiones, irritables e impacientes con otras personas.

En el grupo de las mujeres, se observó que las estudiantes de Ingeniería presentan diferencias en las escalas de contenido correspondientes al área de síntomas internos Ansiedad (ANS) y Depresión (DEP), se infieren síntomas de ansiedad, tensión, preocupación; en algunos casos, dificultades en la concentración y en la toma de decisiones. Así mismo, se observan pensamientos depresivos, tales como cierta incertidumbre en el futuro. Posiblemente, lloren con facilidad y algunas tienden a pensar

que las otras personas no les proporcionan suficiente apoyo emocional. Del área de conductas agresivas externas, las escalas Cinismo (CIN) y Prácticas antisociales (PAS), lo cual sugiere la presencia de actitudes o apoyo algún tipo de conducta atisocial, aunado a cierto recelo hacia las intenciones de los otros. Posiblemente influya en la conducta de estas estudiantes, el hecho de estar en una carrera con “perfil masculino”.

En las escalas suplementarias, el grupo masculino de Medicina presenta una diferencia en la escala de Hostilidad reprimida (HR). Se infiere que los estudiantes responden normalmente a la agresión de manera adecuada y ocasionalmente de manera agresiva sin provocación aparente. En puntuaciones bajas en esta escala no existen suficientes datos que permitan una interpretación adecuada (Lucio y León, 2005). A su vez, los estudiantes de Ingeniería, obtienen una diferencia significativa en la escala Estrés postraumático de Keane (EPK), de acuerdo con Lucio y León (2005) esta escala evalúa ansiedad, preocupación, pensamientos no deseados y sentimientos de confusión.

En el grupo femenino, las estudiantes de Ingeniería presentan diferencias en las escalas Hostilidad reprimida (HR) y F posterior (Fp). Se infiere que estas estudiantes responden generalmente a la agresión de manera adecuada y ocasionalmente de manera agresiva sin provocación aparente. Además de la tendencia a contestar de manera rápida o azarosa los reactivos localizados al final de la prueba.

En algunas investigaciones con las escalas suplementarias se han identificado diferencias significativas en el grupo masculino, básicamente, en las escalas de Represión y Hostilidad Reprimida; en mujeres, las mayores diferencias encontradas han sido en las escalas Represión y Desajuste Profesional. Los hombres a diferencia de las mujeres, guardan mayor semejanza entre los tres tipos de perfiles de mexicanos y estadounidenses (Ampudia y Lucio, 1994). En la presente investigación, también se encontraron diferencias significativas en la escala de Hostilidad Reprimida en los hombres de Medicina y las mujeres de Ingeniería.

Respecto al tercer cuestionamiento que dice: **¿Cuáles son los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera?** se identificaron los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta en cada una de las cuatro áreas del cuestionario, con los cuales se formuló el perfil de estas respuestas por carrera y por género.

En relación al desempeño laboral y campo de trabajo, los estudiantes de Medicina piensan que esta carrera tiene un gran reconocimiento social y futuro en el país, por lo que cuenta con un amplio mercado de trabajo, además de permitir una relación constante con otros profesionistas y la posibilidad de trabajar por cuenta propia y ganar suficiente dinero para vivir bien. Por su parte, el grupo masculino de Ingeniería opina que esta carrera tiene una gran proyección y reconocimiento social, por lo que tiene una mayor posibilidad de aplicación y futuro en México. Creen que estas características de la carrera, permiten el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales, por lo que el campo de trabajo es amplio y sus profesionistas son muy demandados. Piensan que esta profesión tiene libertad de acción para trabajar por cuenta propia y poder vivir con desahogo económico.

A su vez, en el grupo de mujeres, las estudiantes de Medicina opinan respecto del desempeño laboral y campo de trabajo, que en esta carrera se puede trabajar de manera independiente, ya que es una carrera con una gran proyección social y con mucha demanda de sus profesionistas. En cambio, las mujeres estudiantes de Ingeniería piensan que esta profesión está entre las que tienen mayor reconocimiento social, por lo que no dudan en encontrar trabajo y ganar lo suficiente para vivir bien. Creen que esta carrera tiene un gran futuro en el país, además de que posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales.

Respecto del desarrollo del estudiante como profesionista, los estudiantes de Medicina creen que con esta profesión podrán resolver algunos problemas sociales que existen en el país y lograr así el respeto de la sociedad que redundará en una realización personal

satisfactoria y ganancia económica. En el grupo masculino de Ingeniería, piensan que esta carrera les permitirá tener seguridad en sí mismos para ser alguien importante y poder realizarse en forma satisfactoria. El título profesional les permitirá abrirse paso en la vida, por lo que cuando terminen la carrera piensan trabajar en los aspectos prácticos de la profesión y esperan lograr un puesto ejecutivo para ganar mucho dinero.

En relación al desarrollo del estudiante como profesionista, el grupo femenino de Medicina opina que con esta profesión obtendrán el respeto de la sociedad, además de poder ayudar a la gente que más lo necesita. Están interesadas en el ejercicio de la profesión que les permitirá reafirmar la confianza en sí mismas y lograr realizarse satisfactoriamente. A su vez, las estudiantes de Ingeniería esperan, mediante esta carrera, obtener confianza en sí mismas y realizarse satisfactoriamente. Cuando terminen la carrera, piensan ponerse a trabajar en los aspectos prácticos de la profesión y llegar a ser un profesional excelente.

Acerca del proceso de elección de carrera, los estudiantes varones de Medicina afirman que desde la secundaria ya estaban interesados en estudiar esta carrera, por lo que no influyó en esta elección el costo, la duración, la distancia o algún maestro y que la decisión fue hecha con base al conocimiento de ella. Para los estudiantes de Ingeniería es importante que la familia esté de acuerdo con su elección, por lo que tomaron la decisión con base al conocimiento de la carrera sin importar que el plan de estudios contemple materias difíciles, la presión de los padres, el costo o la distancia donde se imparte esta carrera.

Por su parte, el grupo femenino de Medicina respecto al proceso de elección de carrera, afirman que no se sintieron obligadas en la elección y que la decisión fue hecha con base a un interés personal y conocimiento de la misma. En este mismo sentido, las estudiantes de Ingeniería, señalan que en la elección no influyó los amigos ni el costo, la decisión estuvo basada en la investigación de varias profesiones por lo que ya tenían la elección antes de llenar la solicitud de ingreso a educación superior.

En relación a la opinión sobre sus propias habilidades, los estudiantes varones de Medicina reportan tener facilidad para el estudio de la Biología, la estadística, para entender y analizar el contenido de diversos textos y aprender otros idiomas, así como la habilidad para convencer a los demás. La dificultad se presenta en el estudio de las Ciencias Agropecuarias. En cambio los estudiantes de Ingeniería opinan tener facilidad para las materias del área de Ciencias Sociales, de Ingeniería y Tecnología, para entender y analizar el contenido de diversos textos y poder realizar trabajos manuales. Así mismo, reportan la capacidad para el dibujo, redactar adecuadamente sus trabajos escolares y realizar investigación experimental. Afirman tener habilidad para expresarse adecuadamente en forma oral y para convencer a los demás.

En el grupo de mujeres, las estudiantes de Medicina destacan entre sus habilidades, la capacidad para redactar adecuadamente sus trabajos escolares, realizar investigación experimental, así como la facilidad para intervenir en la solución de problemas interpersonales y la habilidad para convencer a los demás. Las estudiantes de Ingeniería reportan que les gusta trabajar en equipo, habilidad para convencer a los demás, para hacer trabajos manuales y la facilidad para entender y analizar el contenido de diversos textos. Así mismo, confiesan que no les gusta el trabajo docente.

Los resultados de la presente investigación respecto de las expectativas o ideales que los estudiantes tienen de la carrera, son muy similares a los encontrados en el estudio realizado por Del Valle y García (1992). En dichos resultados se expresan expectativas tales como la creencia de que son carreras con un gran reconocimiento social, la posibilidad de encontrar un amplio mercado de trabajo, incluso, llegan a considerar la idea de poder ocupar un puesto ejecutivo. De igual forma, mediante el ejercicio de su carrera, obtener altos ingresos económicos, lo que se relaciona con la expectativa de lograr un alto estatus social y así poder mejorar su nivel socioeconómico y calidad de vida. Otra

característica importante es la posibilidad de obtener, mediante la carrera, confianza en sí mismo y una realización satisfactoria.

El último cuestionamiento fue: **¿Qué relación existe entre los rasgos que evalúan las escalas de contenido: Obsesividad (OBS), Baja Autoestima (BAE), Dificultad en el Trabajo (DTR); las suplementarias Ansiedad (A), Represión (R), Fuerza del Yo (Fyo), Desajuste Profesional (Dpr) y Dominancia (Do) con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario sobre aspectos de elección de carrera?** Se encontró que todas las escalas propuestas correlacionaron con varios de los reactivos con el mayor porcentaje de respuesta, con un nivel de significancia de .01 y .05 en ambos grupos.

Como se puede observar en las tablas 10, 11, 12 y 13 las correlaciones son pequeñas pero significativas, por lo cual solamente se analizarán e interpretarán —de acuerdo a los puntajes T expuestos en las tablas 8 y 9— las correlaciones tanto negativas como positivas con un nivel de significancia de .01 señaladas en negritas.

Respecto de las escalas de contenido en el grupo masculino de Ingeniería, Obsesividad correlacionó negativamente con el reactivo **“Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión”**;* [El * significa respuestas contestadas como “Falso”]. Se infiere que a mayor seguridad respecto de la decisión de la carrera, menor dificultad tendrán los estudiantes para encontrar trabajo.

La escala Baja Autoestima en el grupo masculino de Medicina correlacionó negativamente con **“A través de esta carrera intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país”**; a su vez, el grupo de Ingeniería con el reactivo que dice **“Con esta carrera difícilmente llegaré a ser alguien importante”***. Se infiere que a medida en que presentan menores sentimientos negativos hacia sí mismos, mayor posibilidad tienen de conseguir sus objetivos planteados. En cambio, el grupo femenino de Ingeniería con el reactivo **“Elegí esta carrera porque un amigo hizo que me interesara en ella”***, sugiere que a mayor presencia de rasgos asociados a sentimientos de inseguridad, un bajo concepto de sí mismas, así como pensamientos, actitudes o juicios negativos con respecto de sus propias capacidades, menor será la capacidad de decisión.

En el grupo masculino de Medicina, la escala Dificultad en el Trabajo correlacionó negativamente con **“A través de esta carrera, intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país”**, **“Tengo facilidad para el estudio de la biología”**. En el grupo de Ingeniería, con el reactivo **“Es de las profesiones que tienen menos posibilidad de aplicación en México”***. En el grupo femenino de Medicina, esta escala correlacionó negativamente con **“Con esta profesión se me respetará en la sociedad”**. Se infiere que a mayor presencia de características de personalidad como inseguridad, poca confianza en sí mismos, baja autoestima, ansiedad, tensión y obsesividad; la falta de apoyo familiar y cuestionamientos acerca de la carrera, menor será la capacidad de concentración y toma de decisiones que influyen en un bajo desempeño laboral.

En cuanto a las escalas suplementarias en el grupo masculino de Ingeniería, Desajuste profesional correlacionó negativamente con el reactivo **“Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión”*** y **“Me cuesta trabajo expresarme adecuadamente en forma oral”***. En el grupo femenino de Medicina con el reactivo **“Con esta profesión se me respetará en la sociedad”**, lo cual sugiere que a mayor adaptación y optimismo, menor será la dificultad para realizar sus actividades y llevar a cabo sus expectativas de éxito social.

Con relación a la escala Fuerza del yo en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó negativamente con **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”**. Se infiere que en la medida de que los estudiantes presenten menores recursos psicológicos y habilidades, mayor será la dificultad para llevar a cabo las labores prácticas correspondientes a la carrera elegida. En el femenino de Medicina, la escala correlacionó con **“En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia”***, lo cual sugiere que a mayor percepción de recursos

psicológicos, menor dificultad tendrán para cumplir con las expectativas de éxito asociadas a la misma.

En cuanto a la escala de Dominancia en el grupo masculino de Medicina correlacionó negativamente con **“Se me dificulta la estadística”***. A su vez el grupo de Ingeniería **“Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos”**. En las mujeres de Ingeniería, esta escala correlacionó negativamente con **“Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo”***, se infiere que a mayor presencia de rasgos asociados a ser sumisos, poco enérgicos e influenciados por otras personas, además de constantes dudas e indecisión y poca confianza en sí mismo, menor será la capacidad de concentración y dedicación en la realización de las tareas, así como para relacionarse y mantener un control sobre sus relaciones interpersonales y ser asertivos en un terreno competitivo.

La escala Responsabilidad Social en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó negativamente con el reactivo **“Esta profesión tiene una gran proyección social”**; **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”**; y **“Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos”**. Lo anterior sugiere que a mayor presencia de rasgos asociados a la inseguridad, de no ser dignos y responsables ante sí mismos y ante los demás, así como no estar muy decididos a aceptar las consecuencias de su conducta, menor será la capacidad de llevar a cabo los retos que comprenden la carrera y desempeñarse socialmente.

Respecto a la escala de Ansiedad en el grupo masculino de Medicina, correlacionó negativamente con los reactivos: **“En esta profesión se gana suficiente para vivir bien”**; **“Esta profesión tiene un gran futuro en el país”** y **“A través de esta carrera intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país”**. Los de Ingeniería, **“Con esta carrera difícilmente llegaré a ser alguien importante”*** y **“Me cuesta trabajo expresarme adecuadamente en forma oral”***. En el grupo femenino de Medicina, Ansiedad correlacionó negativamente con **“Con esta profesión se me respetará en la sociedad”**. Se infiere que a mayor presencia de rasgos que los hace percibirse activos, animados y con fluidez verbal, menor dificultad tendrán para entrar en un ambiente laboral competitivo y obtener logros importantes en su futuro profesional.

En cuanto a las correlaciones positivas en las escalas de contenido en el grupo masculino de Ingeniería, Obsesividad correlacionó positivamente con el reactivo **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”**. En el femenino de Medicina, la escala correlacionó con los reactivos **“Esta profesión permite ayudar a la gente que más lo necesita”** y **“Soy capaz de redactar adecuadamente mis trabajos escolares”**. Lo anterior puede indicar que las características de los estudiantes, tales como la persistencia, la tenacidad y el ocuparse de la tarea, les facilitan el logro de sus metas cotidianas y los objetivos planteados. En las estudiantes de Ingeniería esta escala correlacionó con **“Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo”***, lo que sugiere que a mayor presencia de rasgos asociados a la inseguridad, dudas e indecisiones, mayor será la dificultad para lograr sus objetivos.

Respecto a la escala de Baja Autoestima en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó positivamente con **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”**. Se infiere que los estudiantes tienen rasgos que los hace sentir confianza en sí mismos y seguridad para llevar a cabo los retos que implica la carrera.

Referente a la escala de Dificultad en el Trabajo en el grupo masculino de Ingeniería, correlacionó positivamente con el reactivo **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”**. Se infiere que en la medida en que los estudiantes presenten menos confianza en sí mismos, ansiedad, tensión y obsesividad, menor será la concentración y la facilidad para obtener un buen desempeño académico.

Con relación a Desajuste Profesional en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó positivamente con el reactivo **“Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos”**. En el grupo femenino de Medicina la escala correlacionó con **“Esta profesión permite ayudar a la gente que más lo necesita”**. Se infiere que una mayor adaptación emocional, facilita una mayor capacidad para obtener sus objetivos y metas de la carrera.

En cuanto a la escala Fuerza del Yo en el grupo masculino de Medicina correlacionó positivamente con el reactivo **“A través de esta carrera, intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país”**. En Ingeniería con **“Mi familia piensa que mi carrera es inadecuada”***. Se infiere que en la medida en que los estudiantes perciben menores recursos psicológicos y la falta de apoyo familiar, menor será la posibilidad de realizar actividades profesionales y entrar a un mercado competitivo para obtener un lugar en la sociedad.

La escala de Dominancia en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó positivamente con los reactivos **“Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales”** y **“Me cuesta trabajo expresarme adecuadamente en forma oral”***. Lo anterior sugiere que a menor presencia de rasgos asociados a la seguridad, bienestar en las relaciones sociales, autoconfianza y perseverancia, menor será la capacidad para influir en los demás, tener control sobre sus relaciones interpersonales y conseguir sus objetivos.

Referente a la escala de Ansiedad en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó positivamente con **“Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan”** y **“Se me facilita entender y analizar diversos textos”**. Se infiere que a mayor presencia de rasgos en los estudiantes que los hacen sentir enérgicos, competitivos, optimistas y socialmente extravertidos, mayor será la capacidad para llevar a cabo las materias difíciles que comprenden la carrera de Ingeniería.

Por último la escala Represión en el grupo masculino de Ingeniería correlacionó positivamente con los reactivos **“Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social”***, **“Soy hábil para hacer trabajos manuales”**, **“Se me dificultan las materias del área de ciencias sociales”*** y **“Tengo habilidad para realizar trabajos manuales”**. Esto puede indicar que a mayor tendencia en los estudiante a ser comunicativos y a sentirse seguros y confiables en sus relaciones interpersonales, mayor será la facilidad para realizar sus tareas cotidianas y obtener un desempeño profesional y social.

De acuerdo con las correlaciones negativas y positivas expuestas anteriormente con un nivel de significancia de .01, además de las correlaciones con un nivel de significancia del .05 observadas en las tablas 10, 11, 12 y 13, se puede decir que no obstante que el grupo de Medicina e Ingeniería obtuvieron correlaciones con un sentido negativo en las mismas escalas, es decir, en DTR, Dpr, Do y Rs, el grupo de Ingeniería es el que más correlaciones obtuvo, principalmente, en la escala DTR y Fyo. Estas escalas están asociadas con los recursos psicológicos y con algunas conductas o actitudes que provocan un bajo desempeño laboral. Algunos de los problemas de estas personas se relacionan con poca confianza en sí mismos, falta de concentración, obsesividad y tensión, así como dificultad para tomar decisiones. Otros se refieren a la falta de apoyo familiar en la elección de su carrera, cuestionamientos personales sobre esta elección y actitudes negativas hacia los compañeros de trabajo (Lucio y León, 2003). Lo anterior sugiere que en el grupo de Ingeniería, hay algunos casos, en que los estudiantes, posiblemente, no están asociados con lo que implica estudiar una carrera y el grado de dificultad que pueda tener ésta.

También es importante señalar que el grupo masculino de Medicina e Ingeniería presentan correlaciones con un sentido positivo en las escalas OBS, BAE, Dpr y A; siendo mayor en los ingenieros, especialmente, en Dpr y R. Estas escalas evalúan rasgos de personalidad

que influyen en la toma de decisiones, la seguridad en sí mismos, la adaptación emocional y estar abiertos a la comunicación; dichos rasgos les facilita la resolución de sus problemas inmediatos.

Entre las mujeres, las estudiantes de Ingeniería presentan correlaciones con un sentido negativo en las escalas OBS, BAE, DTR, Dpr, Fyo, Do y Rs, especialmente, en las escalas OBS, DTR, Dpr, Fyo y Do; lo cual puede sugerir que, en algunos casos, de acuerdo a los rasgos que evalúan estas escalas, las estudiantes pueden presentar mayor dificultad para obtener los objetivos planteados en la carrera que las estudiantes de Medicina. En el caso de las estudiantes de Medicina, se observa que por lo general, sus correlaciones fueron en un sentido positivo, por lo que hay una mayor congruencia entre sus rasgos de personalidad y la obtención de sus metas.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en este estudio, se puede concluir que se obtuvo información empírica relevante acerca de las características de personalidad con relación a las expectativas o ideales asociados a la elección de carrera en un grupo de estudiantes de Medicina e Ingeniería. Como muestran las estadísticas, ambas carreras tienen un alto índice de demanda, pero también, un alto índice de abandono.

Así mismo, se concluye que los perfiles obtenidos mediante la aplicación del Inventario de Personalidad de Minnesota-2 (MMPI-2) versión en español (Lucio y Reyes, 1994) están en la zona de "normalidad estadística"; sin embargo, Lucio y León (2005) dicen que el inventario es un instrumento autodescriptivo, por lo tanto, la elevación que adquiere cada escala es importante dentro de la organización dinámica de la personalidad del individuo; y en la comparación del perfil de un sólo sujeto con los baremos obtenidos para su grupo social se puede hacer un ajuste de la interpretación cuando se mencionan algunas características de la persona.

También se observó que de las escalas de validez y clínicas más representativas de esta muestra, se encuentran la F (identificación de problemas) y F posterior en hombres y mujeres de ambas carreras, así como la escala 8 (Esquizofrenia) en el grupo masculino de Medicina e Ingeniería y en las mujeres de Ingeniería. Lo cual sugiere que los estudiantes manifiestan tensión interna, con rasgos asociados a la ansiedad, rigidez y disminuido apego a las normas, debido a que, algunas veces, no admiten lo que el ambiente les solicita; que en ocasiones les puede parecer amenazante el medio y probablemente busquen aislarse; sin embargo, son personas capaces de aceptar algunas de sus fallas y manejar recursos para solucionar sus problemas cotidianos y adaptarse al medio como lo refiere Lucio y León (2003).

En las de contenido se ubican las escalas de Depresión (DEP) y Dificultad en el Trabajo (DTR) en el grupo masculino de Medicina e Ingeniería y en el femenino de Ingeniería. A partir de estas escalas se infiere que estos estudiantes presentan cierto nivel de incertidumbre hacia el futuro; algunos comportamientos asociados a actitudes o conductas que provocan un bajo desempeño laboral. Algunos de los problemas se relacionan con baja autoestima, poca confianza en sí mismos, ansiedad, tensión y obsesividad, así como dificultad en la concentración y en la toma de decisiones. Otros se refieren a la falta de apoyo familiar en la elección de su carrera, cuestionamientos personales sobre dicha elección y actitudes negativas hacia los compañeros de trabajo. Lucio y León (2003) señalan que algunas de estas personas manifiestan ansiedad y preocupación; otras refieren síntomas depresivos.

De las diferencias encontradas en este estudio, con excepción de la escala Hostilidad Reprimida (HR) que obtuvo el grupo masculino de Medicina, las demás corresponden tanto a hombres como mujeres estudiantes de Ingeniería, lo cual refleja algunas diferencias en las características de personalidad entre los grupos de Medicina e Ingeniería. En cuanto a las escalas de validez y clínicas, el grupo masculino de Ingeniería presenta diferencias en la escala L (Mentiras). Con respecto de las escalas de contenido, las diferencias se ubican en las escalas Obsesividad (OBS), Enojo (ENJ) y Personalidad Tipo A (PTA); y en las suplementarias, la escala Estrés Postraumático de Keane (EPK).

En el caso de las mujeres, las estudiantes de Ingeniería presentan diferencias en las escalas de contenido Ansiedad, Depresión, Cinismo y Prácticas Antisociales; en las suplementarias Hostilidad Reprimida.

Es importante señalar que la elevación de las escalas suplementarias está relacionada con la forma en que un sujeto se puede adaptar al medio ambiente. Se observó que los hombres, tanto en el grupo de Medicina como de Ingeniería, tienden a reducir los valores del puntaje T en las escalas Fuerza del Yo (Fyo), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs). Estas escalas evalúan elementos importantes que tienen que ver con los recursos psicológicos y habilidades, así como la responsabilidad de los individuos para lograr enfrentar los conflictos y tener relaciones interpersonales efectivas para lograr la consecución de sus metas y objetivos.

En las mujeres, las estudiantes de Medicina tienden a reducir las escalas de Hostilidad Reprimida (HR) y Responsabilidad Social (Rs); las de Ingeniería, las escalas que se encuentran disminuidas son Fuerza del Yo (Fyo), Hostilidad Reprimida (HR), Dominancia (Do) y Responsabilidad Social (Rs).

Conforme a las relaciones observadas entre los rasgos de personalidad y los reactivos del cuestionario se puede concluir que las expectativas o ideales asociados a la carrera y que los estudiantes buscan satisfacer mediante la elección de la misma, jugaron un papel muy importante en dicha elección. En el grupo masculino de Ingeniería, hay algunos casos, en los que se aprecian menores elementos de control y recursos psicológicos para enfrentar los problemas y la consecución de sus metas. En los estudiantes de Medicina, no obstante, que reflejan elementos de personalidad un poco más complejos, se aprecian mayores recursos y congruencia entre sus expectativas y sus rasgos de personalidad que les facilita solventar los problemas cotidianos.

Respecto del grupo femenino, en las estudiantes de Ingeniería, algunas de ellas, manifiestan expectativas personales muy altas respecto de la vida profesional, tales como tener éxito social, económico, campo de trabajo, seguridad en sí mismas, etc.; sin embargo, se aprecian menores elementos de control y recursos psicológicos para enfrentar los problemas y obtener los objetivos planteados en la elección; puede ser que no están asociadas con lo que implica estudiar una carrera y el grado de dificultad que pueda tener ésta, lo cual sitúa problemas que pueden tener repercusiones sobre el desarrollo profesional de dichas estudiantes. Es decir, que la elección, en tales casos, puede estar basada más en las expectativas o ideales de la carrera que en aspectos de motivación y en las habilidades. Las estudiantes de Medicina, al igual que los hombres de la misma facultad, sitúan de manera más congruente sus expectativas de logro, así como la obtención de metas para poder hacer frente a los requerimientos de la carrera.

Respecto de la elección de carrera, Super (1962) señala que los componentes de la motivación son internos al sujeto; sin embargo, no se excluyen los factores externos denominados sociales y que pueden ser determinantes en el momento de elegir una carrera, actuando a su vez, como condicionante de la deserción. Es decir, cuando en las elecciones vocacionales predominan los factores sociales, la permanencia de los alumnos en la universidad puede ser menor y viceversa, es mayor cuando interviene en forma permanente la motivación. En este mismo renglón, Trahtemberg (1996) dice que el prestigio o desprestigio de algunas carreras coloca en camisa de fuerza al elector que elige entre muy pocas opciones. También dice Trahtemberg, que la vocación, la salud mental y el equilibrio psicológico son factores determinantes para el éxito del desarrollo profesional.

Weiner (1985) opina que el estudiante elige su carrera con base a factores internos cuando expresa que tiene las habilidades y las destrezas para esa profesión, que ésta llena todas sus expectativas, le proporciona satisfacción y le permite cumplir con los objetivos propuestos. En otras palabras, cuando la decisión es realmente la deseada por el individuo, sin ser condicionada por factores externos. Entre los factores internos que juegan un papel importante en el momento de elegir una carrera profesional están los rasgos de personalidad, las destrezas, las habilidades, los intereses y las motivaciones que tenga el estudiante.

Cuando la elección se hace con base a factores externos, dice Weiner, es cuando queda claro que el estudiante lo hace por cumplir con expectativas sociales y familiares que están por encima de las propias, entre otras razones, seguir el ejemplo de los padres, buscar utilidad dentro de la sociedad, etc.

En cuanto a los rasgos de personalidad, Eynseck (1965) afirma que las dimensiones específicas de la personalidad son asociadas con los grupos ocupacionales; y que los rasgos temperamentales de la personalidad influyen sobre el nivel y naturaleza de los intereses. Otro que habla de esta asociación es Henry (1989) quien enfatiza la importancia que tiene la congruencia entre las características de la persona y su medio ambiente. En este mismo sentido, Holland (1985) dice que los individuos que eligen una escuela de educación superior acorde con su tipo de personalidad serán exitosos académicamente, en contraste de aquellos individuos que no tienen dicha congruencia.

Medicina e Ingeniería se encuentran entre las carreras de mayor demanda y según las encuestas, no hay una oferta laboral para esta demanda de ingreso a educación superior. Los egresados de estas carreras tendrán que hacer uso de sus rasgos de personalidad, intereses y habilidades para competir agresivamente por esos escasos puestos.

Como conclusión final, el hecho de conocer las características de personalidad de los estudiantes con relación a sus expectativas o ideales asociados a la carrera, en este caso, la relación que se establece entre aspectos internos y aspectos externos, expone la repercusión de los rasgos de personalidad en la elección de carrera. Esta relación es una información empírica de suma importancia para el campo de la educación, con el objeto de que las instituciones de educación superior, orientadores vocacionales y todas aquellas otras instituciones que estén en contacto con el estudiante en proceso de elegir, le proporcionen ayuda para que en esta elección se contemple, entre otros, las características de personalidad, la motivación, los intereses y las habilidades del estudiante, así como la información socioprofesional. Es decir, que sea bajo un verdadero análisis vocacional y de acuerdo a las necesidades del país y no solamente se encuentre basada en las expectativas o ideales asociados a la carrera, ya que los profesionistas representan el desarrollo socioeconómico de la nación.

ALCANCES Y LIMITACIONES

Dado que la elección de carrera es un proceso multifactorial, sería muy ambicioso tratar de abarcar todos los factores que pueden influir en dicho proceso, por lo que en esta investigación, se avocó a analizar cualitativamente los rasgos de personalidad obtenidos con el MMPI-2, los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario de opinión que explora aspectos relacionados con el desempeño laboral y campo de trabajo, desarrollo del estudiante como profesionista, proceso de elección de carrera y la opinión con respecto de sus propias habilidades, así como la relación que existe entre los rasgos que evalúan las escalas de contenido: Obsesividad (OBS), Baja Autoestima (BAE), Dificultad en el Trabajo (DTR); las suplementarias: Desajuste profesional (Dpr), Fuerza del Yo (Fyo), Dominancia (Do), Ansiedad (A), Represión (R) y Responsabilidad Social (Rs) con los reactivos de mayor porcentaje de respuesta del cuestionario.

Uno de los alcances en el presente estudio, es que se identificaron las características de personalidad y su relación con las expectativas o ideales que se busca satisfacer mediante la elección de la carrera en estudiantes de Medicina e Ingeniería. Esta relación expone, de alguna manera, la repercusión de los rasgos de personalidad en la elección, ya que en algunos casos, dicha elección puede estar más basada en las expectativas o ideales que en la motivación y en las habilidades, por lo que puede darse el caso de que los estudiantes pretendan ser exitosos social y económicamente, pero no estar asociados con lo que implica estudiar una carrera y el grado de dificultad que pueda tener ésta; lo cual puede traer como consecuencia el rezago o abandono de la carrera. Medicina e Ingeniería, con base en las estadísticas, son de un alto índice de demanda, pero también de un alto índice de abandono. No obstante, los resultados obtenidos en la presente investigación se remiten a la muestra estudiada.

Los diversos estudios revisados para esta investigación apoyan la hipótesis de que sí existe relación entre la personalidad y la elección de carrera; sin embargo, en México, uno de los principales problemas a los que se enfrenta el psicológico clínico en la investigación de campo, es la obtención de la muestra. Por lo que en este estudio, se puede considerar como una limitación el haber elegido, únicamente, dos de las diez carreras integrantes del complejo fenómeno social constituido por la alta demanda de ingreso a educación superior. El tener tan poco margen de comparación entre las carreras debido a la reducción de las muestras, hace necesario revisar con mayor profundidad dicho fenómeno. También se puede considerar que las limitaciones que interfirieron para recabar y procesar la información de la(s) muestra(s) y determinar con mayor precisión los elementos que participan en la elección de carrera se deben, principalmente, a la dificultad para acceder a las muestras. Extender una muestra a otras facultades implicaría un marcado esfuerzo en tiempo, dinero, recursos humanos para la aplicación de los instrumentos, etc., difícil de sortear.

Por lo anterior, se sugiere que para obtener un mayor rango de comparación se lleven a cabo estudios, en los cuales se pudiera incluir a las diez carreras de mayor demanda, así como poder comparar a estudiantes de universidades públicas y privadas, es decir, muestras más heterogéneas, ya que este es un fenómeno a nivel nacional y los resultados empíricos que se obtengan, aportarían mayores datos en lo que se refiere a la influencia de

la motivación, nivel socioeconómico, información adecuada y precisa de la carrera a elegir, etc. en la elección.

Por otro lado, también se sugiere que las universidades, —encargadas de formar profesionales—, tengan una participación más activa en la vinculación universidad-empresa, estableciendo una correlación debidamente planificada y estructurada entre el desarrollo educativo, los beneficios de su economía y la productividad en general, así como la necesidad de contar con un banco de información profesional que proporcione datos respecto del desempeño laboral y campo de trabajo, salarios, cuáles son las necesidades empresariales, en donde están las oportunidades y hacer promoción acerca de otras carreras; por ejemplo, las técnicas que son de menor duración y actualmente de mayor demanda de mano de obra.

Esto es con el objetivo de que los estudiantes cuenten con un panorama informativo que les permita tener una idea objetiva y real de la profesión que van a elegir; y exista una concordancia entre la elección y la realidad mediata del país. Para que de esta forma, se pueda contrarrestar el fenómeno sociológico de las preferencias ocupacionales por razones de prestigio. En otras palabras, que no se dejen llevar por los estereotipos sociales y elijan una carrera con pocas oportunidades de trabajar en ella. De lo contrario existe la dificultad nacional para absorber a los futuros profesionistas en un mercado laboral adecuado.

Se sugiere que las universidades incentiven talleres que hagan reflexionar a los estudiantes sobre lo acertado o no de la decisión de la carrera que empezó a estudiar, ya que puede haber personas que están estudiando una carrera profesional sin que realmente lo deseen y esto en un futuro puede traer frustraciones para su vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguirre, B. A. (1996). *Psicología de la adolescencia*. Madrid: Marcombo.
- Aguirre, V. y Artaloitia, C. B. (2001). *Análisis exploratorio de datos*. México: Instituto Tecnológico de México-Departamento de Estadística.
- Alexy, W. D. & Webb, P. M. (1999). "Utility of the MMPI-2 in Work-Hardening rehabilitation". *Rehabilitation Psychology* 44, núm. 3: 266-273. American Psychological Association/Educational Publishing Foundation.
- Allport, G.W. (1977). *La personalidad, su configuración y desarrollo*. Barcelona: Herder.
- Allport, G. W. (1974). *Psicología de la personalidad*. Buenos Aires: Piados.
- Alonso, M. (1988) *Enciclopedia del idioma. Diccionario histórico y moderno de la lengua española (S. XII al XX) etimológico, tecnológico, regional e hispanoamericano*. México: Aguilar, S A de Ediciones. Vol. II, p. 1635
- Ampudia, R. A. (1994). El MMPI-2 y el rendimiento académico en un grupo de estudiantes universitarios. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Ampudia, R. A. y Lucio, E. (1994). "Norms and Validity of Supplementary Scales of MMPI-2 in Mexican University Students-UNAM". Ponencia impartida en el 23rd International Congress of Applied Psychology. Madrid, España.
- Ampudia, R. A., Stillmann, W. M. y Villanueva E. L. E. (1977). Tendencia a la somatización en estudiantes de Matemáticas. Tesis de licenciatura. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Ampudia, R. A. (1994). El MMPI-2 y el rendimiento académico en un grupo de estudiantes universitarios. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Anastasi, A. (1967). *Los test psicológicos*. Madrid: Aguilar.
- Arbelaez, S. J., Rodríguez, R. M. F., Sanabria, R. L. F. y Sánchez, N. C. P. (1995). "Atribuciones causales a la elección de la carrera profesional". Madrid: Universidad Complutense.
- Archer, R. P. & Krishnamurthy, R. (1999). "Reply to Meyer on the convergent validity of the MMPI and Rorschach". *Journal of Personality Assessment* 73, núm. 3: 319-321.
- Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (Anuies). *Anuario Estadístico 2002. Población Escolar de Licenciaturas, Resúmenes y Series Históricas*. México: Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior.
- Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos (Amedirh). (2002). *Encuesta: empleo y expectativas económicas*. México: Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos.
- Bagby, R. M., Rogers, A., Nicholson, R. & Buis, R. (1997). "Does Clinical Training Facilitate Feigning Schizophrenia on the MMPI-2?" *Psychological Assessment* 9, núm. 2: 106-112.
- Barbenza, C. M., Montoya, O. A. & Borel, M. T. (1978). "The Psychotic Tetrad of the MMPI in a Group of University Students". *Revista de Psicología General y Aplicada* 33: 150. Argentina.
- Barcelata,, E. B. E. (1997). "Análisis del perfil clínico de una muestra de empleados de una institución pública (Sistema de Transporte Colectivo "Metro") a través del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota-2 (MMPI-2)". Tesis de maestría. México:

Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.

- Baron, R., Byrne, D. y Kantowitz, B. (1980). *Psicología, un enfoque conceptual*. México: Interamericana.
- Bartol, Curt R. (1991). "Predictive Validation of the MMPI for Small-Town Police Officers Who Fail". *Professional Psychology-Research & Practice* 22, núm. 2: 17-19. American Psychological Association.
- Ben-Porath, Y. S., Slutske, W. S. & Butcher, J. N. (1989, Marzo). "A Real-Data Simulation of Computerized Adaptive Administration of the MMPI". *Psychological Assessment* 1, núm. 1: 18-22. American Psychological Association.
- Borum, R. & Stock, H. V. (1993, Abril). "Detection of Deception in Law Enforcement Applicants: A Preliminary Investigation". *Law & Human Behavior* 17, núm. 2: 157-166. Kluwer Academic.
- Braunstein, N. A., Pasternac, M., Benedeto, G. y Saal, F. (1985). *Psicología: ideología y ciencia*. México: Siglo XXI Editores.
- Brophy, A. L. (1995). Educational Level, Occupation, and the MMPI-2 F-K Index". *Psychological Reports* 77, núm. 1: 175.
- Butcher, J.N. (2001). MMPI-2 guía para principiantes. México: Editorial el Manual Moderno.
- Butcher, J. N., Morfitt, R. C., Rouse, S. V. & Holden, R. R. (1997). "Reducing MMPI-2 Defensiveness: The Effect Of Specialized Instructions on Retest Validity in a Job Applicant Sample". *Journal of Personality Assessment* 68, núm. 2: 225-240. Lawrence Erlbaum.
- Butcher, J. N. (1994). "Psychological Assessment of Airline Pilot Applicants with the MMPI-2". *Journal of Personality Assessment* 62, núm. 1:177. Lawrence Erlbaum.
- Butcher, J. N. & Graham, J. R. (1994, Octubre). "The MMPI-2: A New Standard for Personality Assessment and Research in Counseling Settings". *Measurement & Evaluation in Counseling & Development* 27, núm. 3: 131-150. American Counseling Association.
- Butcher, J. N. & Williams, C. L. (1992). *Essentials of MMPI-2 and MMPI-A Interpretation*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Butcher, J. N., Jeffrey, T. B., Gayton, T. G. & Colligan, S. (1990). "A Study of Active Duty Military Personnel with the MMPI-2". *Military Psychology* 2, núm. 1: 47-61. Lawrence Erlbaum.
- Butcher, J. N. (1990). *The MMPI-2 in Psychological Treatment*. Nueva York: Oxford University Press.
- Butcher, J. N. (1989). User's Guide for the Minnesota Personnel Report. Minneapolis: National Computer Systems.
- Campbell, H. G., Clarkson, Q. D. & Sinsabaugh, L. L. (1978, junio). "MMPI Identification of Nonrehabilitants among Disabled Veterans". *Journal of personality Assessment* 41, núm. 3: 266-269. Laurence Erbaum.
- Castañeda, S.V., Aboites, H., Bolivar, Z. y Gutierrez, V. J. (coordinador. (2000, octubre 24). Mesa redonda sobre "Ciencia y Tecnología". México: Radio Red.
- Catell, R. B. (1965). *The Scientific Analysis of Personality*. Baltimore: Penguin Books.
- Ceausu, V. (1987). "Objectives, Requirements and Conditions of the Psychological Examination in Professional Selection". *Review of Psychology* 33, núm. 2: 113-117.
- Charukhilova, S. M., & Bulaeva, K. B. (1995). "Psychogenetic Approach to Professional

- Selection". *Psikhologicheskii Zhurnal* 16, núm. 5: 24-31.
- Chavez, Z. H. S. (1997). Factores psicológicos asociados al proceso de decisión vocacional en alumnos de escuelas preparatorias. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Cofer, Ch. N. (1984). *Motivación y emoción*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Coleman, J. C. y Hammen, C. L. (1980). *Psicología contemporánea y conducta eficaz*. México: El Manual Moderno. p.62-65
- Colligan, R. C., Osborne, D., Swenson, M. W. & Offord, K. P. (1983). *The MMPI: A Contemporary Normative Study*. Nueva York: Praeger.
- Conkey, V. A. (2000). "Determining the Sensitivity of the MMPI-A to Random Responding and Malingering in Adolescents". *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences & Engineering*.
- Cordero, A., González, de la C. M., & Llabres, M. V. L. (1972). "Studies on the Rorschach Test in its Application for Professional Selection". *Revista de Psicología General y Aplicada* 27: 116-117.
- Cortina, J. M., Doherty, M. L., Schmitt, N. & Kaufman, G. (1992, primavera). "The 'Big Five' Personality Factors in the IPI and MMPI: Predictors of Police Performance". *Personnel Psychology* 45, núm. 1: 119-140.
- Costello, R. M., Schneider, S. L. & Schoenfeld, L. S. (1996). "Validation of a Preemployment MMPI Index Correlated with Disciplinary Suspension Days of Police Officers". *Psychology, Crime & Law* 2, núm. 4: 299-306. Taylor & Francis/Carfax, United Kingdom.
- Cueli, G. J. (1973). *Vocación y afectos*. México: Limusa.
- Cueli, J. y Reidl, L. (1982). *Teorías de la personalidad*. México: Trillas.
- Dahlstrom, W. G., Lachar, D. & Dahlstrom, L. E. (1986). "MMPI Patterns of American Minorities". Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Dannemann, R. N. (1968). "Training as an Instrument of Productivity". *Arquivos Brasileiros de Psicotécnica* 20, núm. 3: 61-72.
- Davidoff, L. (1979). *Teorías de personalidad*. México: Trillas.
- Delors, J. (1996). *La educación encierra un tesoro-Informe de la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI*. Madrid: Santillana.
- Del Valle, V. G. T. y García, D. R. (1992). "Aspectos que toman en cuenta los estudiantes de la UNAM al elegir una carrera profesional". Tesis licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM.
- Dietrick, P., Chibnall, J. T. & Rosso, M. (2002). "Minnesota Multiphasic Personality Inventory-2 in Police Officer Selection: Normative Data and Relation to the Inwald Personality Inventory". *Professional Psychology-Research & Practice* 32, núm. 5: 17-18. American Psychological Association.
- Dralle, P. W. & Baybrook, R. M. (1985, Diciembre). "Screening of Police Applicants: A Replication of a 5-Item MMPI Research Index Validity Study". *Psychological Reports* 57, núm. 3, Pt 2: 1031-1034. Psychological Reports, US.
- Dirección General de Administración escolar. Memoria Anual de población escolar (99-2000). <www.dgae.unam.mx>. Consultado el 21 de mayo del 2001.
- Drucker, R., Neri, V. R., López, C. A. M. y Ganem, E. (2002). "Ciencia: soñar a la luz de la razón". Conferencia impartida en "Espacio 2002". México.

- Elliott, T. R., Anderson, W. P. & Adams, N. A. (1987, febrero). "MMPI Indicators of Long-Term Therapy in a College Counseling Center". *Psychological Reports* 60, núm. 1: 79-84.
- English, A. (1977). *Diccionario de psicología*. Argentina: Paidós.
- Eshleman, R. F. (1970). "Value Profiles, Value-Rol-Taking, and Health". *Social Science & Medicine* 4, núm. 1: 113-130.
- Evans, R. G. (1983). "Who Published what about Whom?". *Journal of Personality Assessment* 47, núm. 4: 339-334.
- Eysenck, H. J. y Rachman, S. (1965). *Dimensions of Personality*. Londres: Routledge.
- Eysenck, H. J. & Eysenck, S. B. (1961). *A Factorial Study of Psychoticism as a Dimension of Personality*. Miltivar: Behav. Res. Clinical Psychology.
- Faure, E. (1974). *Aprender a ser. La educación del futuro*. Madrid: Alianza-UNESCO.
- Fogliatto, H. y Pérez, E. (1990). "Cuestionario de Intereses Profesionales: Desarrollo y Descripción". *Revista Interamericana de Psicología*, 24, 1, 69-82
- Ford, M. E. (1992). *Motivating Humans: Goals, Emotions and Personal Agency Beliefs*. Newbury Park, CA: Sage.
- Fox, D. D. & Lees-Haley, P. R. (2002). "MMPI-2 Scores do not Correlate with Employment Status". *Journal of Forensic Neuropsychology* 2, núm. 2: 53-56. Haworth Medical Press.
- Franco, B. M. T. (1999). Algunas características de personalidad detectadas a través del MMPI-2 en estudiantes de posgraduados y no graduados. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Goguelin, P. (1997). "Toward a New Industrial Psychology: Evolution or Mutation?". *Revue de Psychologie Appliquee* 37, núm. 2: 139-174.
- Gómez, P. M. (1986, Noviembre). "Inteligencia y la elección de carrera". Conferencia impartida en la Universidad de las Américas, A. C. México: Facultad de Psicología.
- González, J. (2003, mayo 19). "Las Mejores Universidades. Encuesta del Grupo Reforma". Entrevistas en relación con las carreras de mayor demanda: Hernández, A., Instituto Tecnológico Autónomo de México; Rubio Barrios, J., Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey; González Torres, E., Universidad Iberoamericana; Iturbe, G., Sony Music, México; Gutiérrez, M. A., Instituto Tecnológico del Estado de México. *Universitarios*, suplemento mensual, mayo de 2003. Departamento de Investigación, *Periódico Reforma*, 2003-2004.
- González del Pino, M., De la Torre López, N. A., & Domínguez, A. (1969). "A Differential Study of the MMPI Neurotic Triad and Pd Scales for Spanish University Students". *Revista de Psicología General y Aplicada* 24: 728-733.
- González, G. S. I. (1998). El servicio de orientación vocacional y la elección de carrera. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- González, N. J. J. (1973). La ocupación en función de las relaciones de objeto. La ocupación sacerdotal: una exposición de hechos. Tesis de doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Grossman, L. S., Haywood, T. W., Ostrov, E. y Wasyliv, O. (1991, Invierno). "Sensitivity of MMPI Validity Scales to Motivational Factors in Psychological Evaluations of Police Officers". *Journal of Personality Assessment* 55, núms. 3-4: 549-561. Lawrence Erlbaum.

- Gruppen, L. & Brown, D. (1990). "Longitudinal Change in Specialty Preferences: Sex Differences". *Res. Med. Educ.* 20th An Conf 1981: 100-105.
- Guilford, J. P. & Zimmerman, W. S. (1974). "Fourteen Dimension of Temperament". *Psychol. Monogr.*
- Gutiérrez, N. e Iturbe, J. (2002). "Se conectan con su futuro". <www.imovo.com.mx>. Consultado el 25 de julio de 2002.
- Hargrave, G. E., Hiatt, D. & Gaffney, T. W. (1988, Diciembre). "F + 4 + 9 + Cn: An MMPI Measure of Aggression in Law Enforcement Officers and Applicants". *Journal of Police Science & Administration* 16, núm. 4: 268-273. Int'l Assn of Chiefs of Police, Inc.
- Hathaway, S. P. & McKinley, J. C. (1940). "A Multiphasic Personality Schedule (Minnesota): I. Construction of The Schedule". *Journal of Psychology* 10: 249-254.
- Heider, F. (1958). "Social Perception and Phenomenal Causality". *Psychological Review* 51: 358-374.
- Hernández, L. (2000). "Escuelas de negocios". *Revista EXP Expande tus oportunidades*: 34-35. México: Grupo Editorial Expansión.
- Hernández, O. (2002, Mayo 22). "Entrevista", por Antimio Cruz, Periódico *Reforma*.
- Hernández, S. R. C., Fernández, C. P. y Baptista, L. (1991). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Holland, J. I. (1987). *Teoría sobre la Elección de la Carrera*. México: Trillas.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INGEGI, 2002). *Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) y Encuesta Nacional de Empleo (ENE)*.
- Inwald, R. E. & Shusman, E. J. (1984, Marzo). "The IPI and MMPI as Predictors of Academy Performance for Police Recruits". *Journal of Police Science & Administration* 12, núm. 1: 1-11. Int'l Assn of Chiefs of Police, Inc.
- Inwald, R. E., Hurwitz, H.; & Kaufman, J. C. (1991, Abril-Junio). "Uncertainty Reduction in Retail and Public Safety-Private Security Screening". *Forensic Reports* 4, núm. 2: 171-212. Hemisphere Publishing Corp.
- Kelley, C. K. & King, G. D. (1978, Julio). "Behavioral Correlates for within -Normal-Limit MMPI Profiles with and without Elevated K in Students at a University Mental Health Center". *Journal of Clinical Psychology* 34, núm. 3: 695-699.
- Kerlinger, F. N. (1988). *Investigación del comportamiento*. México: McGraw-Hill.
- Kornfeld, A. D. (1995). "Police Officer Candidate MMPI-2 Performance: Gender, Ethnic, and Normative Factors". *Journal of Clinical Psychology* 51, núm. 4: 536-540.
- Koulaghuin, B. V., & Sergejev, S. T. (1997). "Typological approach to professional selection". *Psikologicheskii Zhurnal* 10: 62-70.
- Lazo, M. J. (1995). *La universidad al servicio de la sociedad*. Bolivia : Sucre, 1995.
- López, C. (2001, Mayo 5). "Vocación para saber elegir". México: *Universitarios, Suplemento mensual del periódico Reforma*, 16-18.
- López, B. A. (1989). *La orientación vocacional como proceso*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Loughead, T. A. & Reardon, R. C. (1989). "The Relationship between Holland's SDS Differentiation Scale and Psychological Adjustment". *Counselling Psychology Quarterly* 2, núm. 4: 431-440. Carfax Publishing, United Kingdom.
- Lucio, G. M. E., Esquivel, A. F. y Rivera, J. O. (1990). *Taller sobre el manejo y la interpretación del inventario multifásico de la personalidad MMPI*. México:

Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología-Departamento de Publicaciones.

- Lucio, E. y Labastida, M. L. (1993). "Características de personalidad que influyen en la deserción de la carrera de Médico Cirujano de la UNAM". *Revista Mexicana de Psicología* 10, núm. 1.
- Lucio, E., Reyes-Lagunes, I. & Scott, R. (1994). "MMPI-2 for México: Translation and Adaptation". *Journal of Personality Assessment* 63, núm. 1: 105-116.
- Lucio, G. M. E. y Reyes-Lagunes, I. (1994). "La nueva versión del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota MMPI-2 para estudiantes universitarios mexicanos". *Revista de Psicología* 11, núm. 1: 45-54.
- Lucio, G.M. E. (1995). Manual para la administración y Calificación del MMPI-2 versión en español. Editorial el Manual Moderno y Facultad de Psicología; Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lucio, G. M. E., y Valencia, M. R. (1997). "Detección del perfil de los sujetos simuladores y de los sujetos honestos por medio de las escalas del MMP-2". *Salud Mental* 20, núm. 4: 23-33.
- Lucio, G. M. E. y León. M. I. (2003). *Uso e interpretación del MMPI-2 en español*. México: El Manual Moderno.
- Magnusson, D. (1987). *Teoría de los tests*. México: Trillas.
- Mankeliunas, M. V. (1987). *Psicología de la motivación*. México: Trillas.
- Marshall, J. (1994). *Motivación y emoción*. México: Mcgraw-Hill.
- Martínez, H. M. (1997). "La responsividad de los sujetos en el contexto de la motivación de logro. Ajuste del modelo de evaluación". Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Maslow, A. (1988). *El hombre autorrealizado*. México: Ed. Kairós.
- Maslow, A. (1958). *Motivación y Personalidad*: Madrid: Díaz de Santos. 1958.
- McClelland, D. C., Atkinson, J. W., Clark, R. A. & Lowell, E.L. (1989). *Estudio de la motivación humana*. Madrid: Nancea, SA de Ediciones.
- Merani, A. (1979). *Diccionario de Psicología*. Mexico: Grijalbo.
- Merian, E. M., Stefan, D., Shoenfeld, L. S. & Kobos, J. C. (1980, Agosto). "Screening of Police Applicants: A 5-Item MMPI Research Index". *Psychological Reports* 47, núm. 1: 155-158. *Psychological Reports*.
- Merino, G. M. C. (1997). *Identidad, elección de carrera y planes de vida en la adolescencia y la juventud*. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Meyer, G. J. (1996). "The Rorschach and MMPI: Toward a more Scientifically Differentiated Understanding of Cross-Method Assessment". *Journal of Personality Assessment* 67, núm. 3: 558-578.
- Mira y López, E. (1975). *Manual de orientación profesional*. Buenos Aires: Kapeluz.
- Navarro, R. A. (1973). *Orientación vocacional, primer ingreso, cambio de carrera, y sexo en el MMPI*. *Revista Interamericana de Psicología* 7, núms. 1-2. México: Universidad Iberoamericana.
- Núñez, R. (1987). *Pruebas psicométricas de la personalidad: manual práctico del MMPI*. México: Trillas.
- Nuttin, J. (1982). *La estructura de la personalidad*. Buenos Aires: Kapeluz.

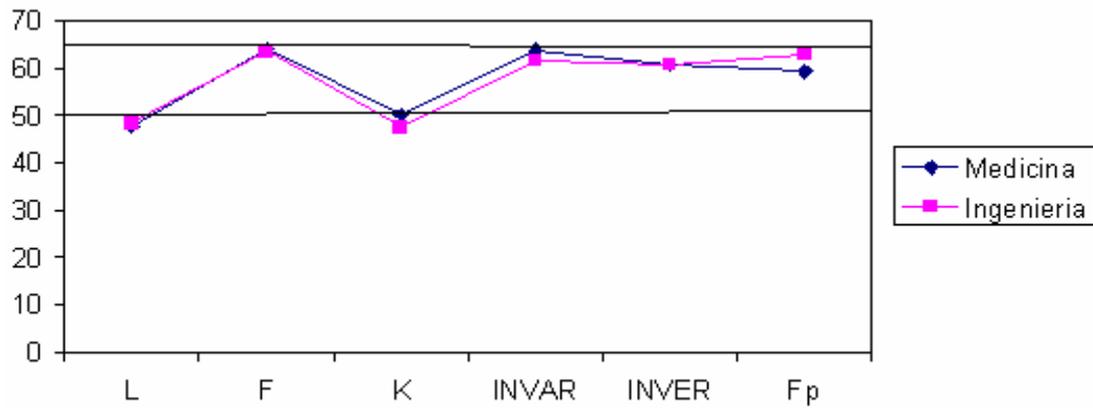
- Nuttin, J. (1988). *La motivación*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Oliver, R. (1994). *Elección de carrera*. México: Limusa.
- Páez, G. M. R. (1995). Las escalas de contenido del MMPI-2 en estudiantes universitarios. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Palacios, M. (2001, Agosto 25). "¿Cuándo y cómo eligieron?". *Universitarios, Suplemento mensual del periódico Reforma*. México: 22-24.
- Palis, J. (2000, Abril 12). "Las matemáticas en el umbral del siglo XXI". *Reforma*, México.
- Pallone, N. J. (1992). "The MMPI in Police Officer Selection: Legal Constraints, Case Law, Empirical Data". *Journal of Offender Rehabilitation* 17, núms. 3-4: 171-188. Haworth Press.
- Paredes, C. (2002). *Empleo y Expectativas Económicas. Encuesta Realizada por Asociación Mexicana de Ejecutivos en Dirección de Recursos Humanos (Amedirh)*.
- Pasquasy, R. (1972). "Man before Applied Psychology". *Information Psychologique* 12, núm. 47: 3-27.
- Peterson, G. W. & Clark, D. A. (1990, Verano). "The Use of the MMPI as a Measure of Personal Adjustment in Career Counseling". *Journal of Career Development* 16, núm. 4: 297-307. Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Pick, S., y López, A. L. (1984). *Cómo investigar en ciencias sociales*. México: Trillas.
- Pollack, D. R. & Graine, T. F. (1984, Abril). "A Comparison of MMPI Profiles for State and Private Disability Insurance Applicants". *Journal of Personality Assessment* 48, núm. 2: 121-125.
- Ponti de Vetterozzi, L., Foresto, A. y Echevarría, H. D. (1996). "Supuestos teóricos para el análisis de los aspectos motivacionales en la elección de una carrera universitaria". *Trabajo de Investigación*, Resolución 432/96, SeCyT. Causas de la Deserción de los Estudiantes en la Universidad Nacional de Río Cuarto.
- Póstuma, A. B. & Harper, J. F. (1998). "Comparison of MMPI-2 Responses of Child Custody and Personal Injury Litigants". *Professional Psychology-Research & Practice* 29, núm. 5: 437-443.
- Rangel, G. A. (1979). *La educación superior en México. Jornadas 86*. México: El Colegio de México.
- Reynolds, W. M. & Sundberg, N. D. (1998). "MMPI & Rorschach: three decades of research". *Professional Psychology-Research & Practice*.
- Rivas, F. (1988). *Psicología vocacional: enfoques del asesoramiento*. Madrid: Morata.
- Rubio, L. (2002, octubre, 16). "La paradoja de la educación". Conferencia impartida en el Auditorio Raúl Balleres. México, Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Sánchez, N., Domínguez, A. & López Santa-Cruz, N. (1969). "Correlations between Vocational Preferences and the Neurotic and Psychopathic Scales of the MMPI for Spanish University Students". *Revista de Psicología General y Aplicada* 24: 734-740.
- Sánchez-Corral, F. E. (1999). Alcances, limitaciones y sugerencias. Tesis de maestría. Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Psicología.
- Super, D. y Bohn, M. L. (1978). *Psicología ocupacional*. México: Secsa.
- Támez, D. R. (2001). "Los retos en la educación". Cancún, México: Foro Económico Internacional.
- Third International Mathematics and Science Study (1994-95). "For third and fourth grade (Population 1), seventh and eighth grade (Population 2), and the final year of

- secondary school (Population 3)". USA: GREENE, B.D; Herman, M; Haury, D.L.
- Thumin, F. J. (2002, Otoño). "Comparison of the MMPI and MMPI-2 among Job Applicants". *Journal of Business & Psychology* 17, núm. 1: 73-86. Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Toro, A. F. (1982). "El ámbito de la psicología ocupacional". *Revista de Psicología Ocupacional* 1, núm. 1. Bogotá.
- Trahtemberg, S. (1996). *Educación para el tercer milenio*. Lima: Bruño. 171- 200.
- Wanberg, C. R. & Muchinsky, P. M. (1992). "A Typology of Career Decision Status: Validity Extension of the Vocational Decision Status Model". *Journal of Counseling Psychology* 39: 171-80.
- Weiner, B. (1985). "An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion". *Psychological Review* 92: 548-573.
- Westefeld, J. S. & Maples, M. (1998, Invierno). "The MMPI-2 and Vocational Assessment: A Brief Report". *Journal of Career Assessment* 6, núm. 1: 107-113. Psychological Assessment Resources Inc.
- Zelichenko, A. I. & Shmelev, A. G. (1987). "On the Classification of Motivational Factors in Work Activity and Professional Selection". *Vestnik Moskovskogo Universiteta-Seriya* 14: *Psikhologiya*, núm. 4.

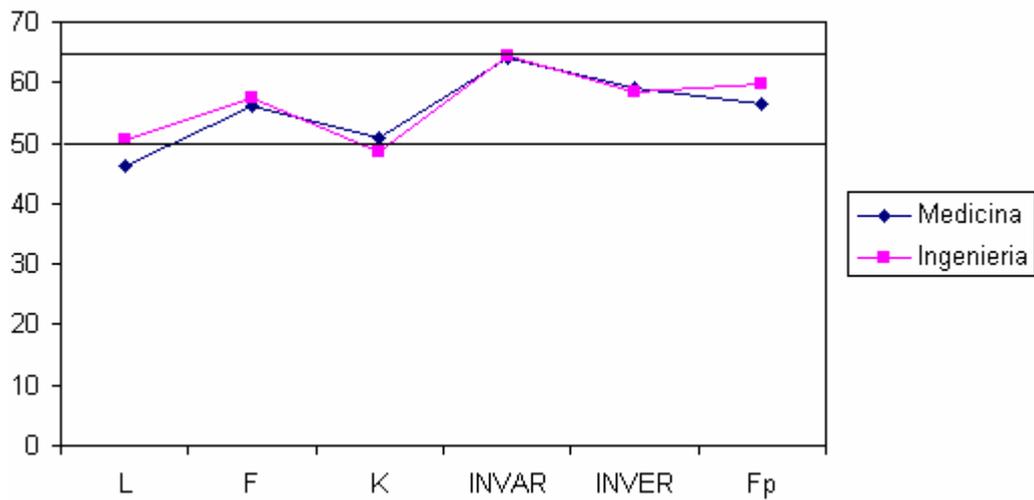
ANEXOS

ANEXO 1. PERFILES DEL INVENTARIO MULTIFASICO DE MINNESOTA-2 (MMPI-2)

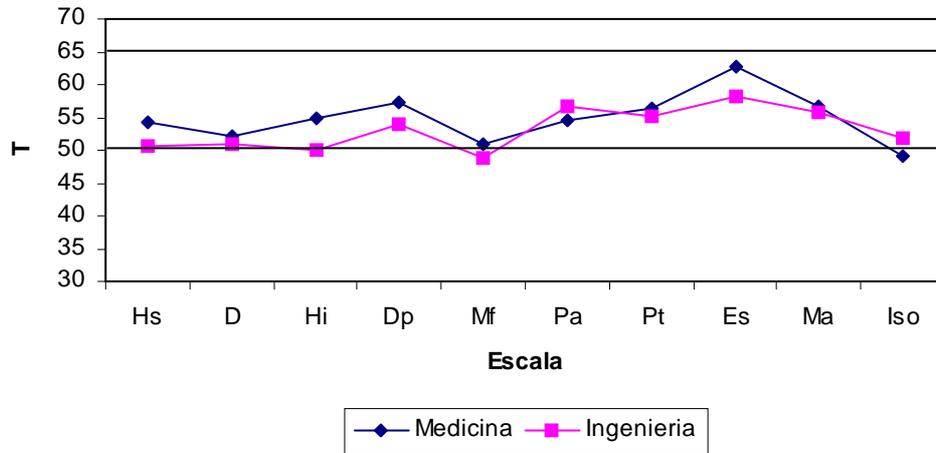
GRAFICA 1. ESCALAS DE VALIDEZ DEL MMPI-2. HOMBRES



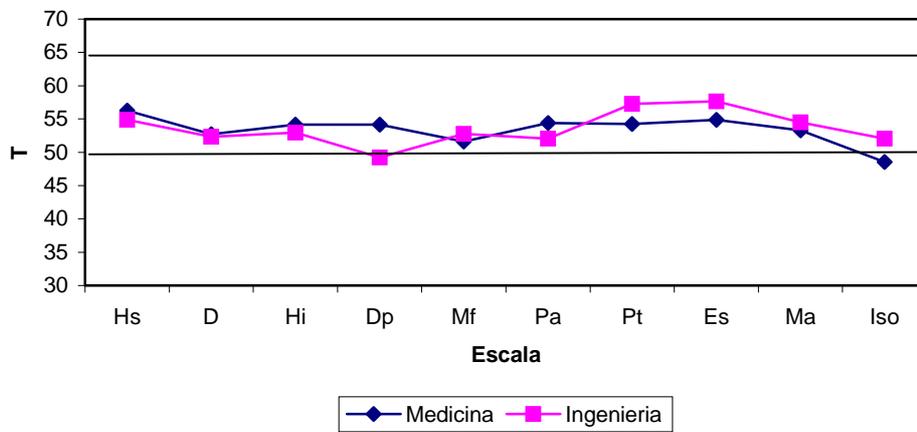
GRAFICA 2. ESCALAS DE VALIDEZ DEL MMPI-2. MUJERES



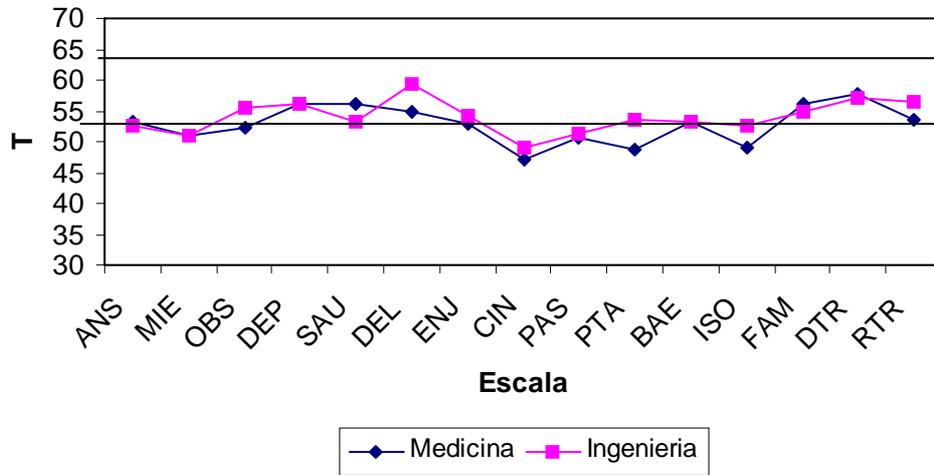
GRAFICA 3. ESCALAS BASICAS DEL MMPI-2. HOMBRES



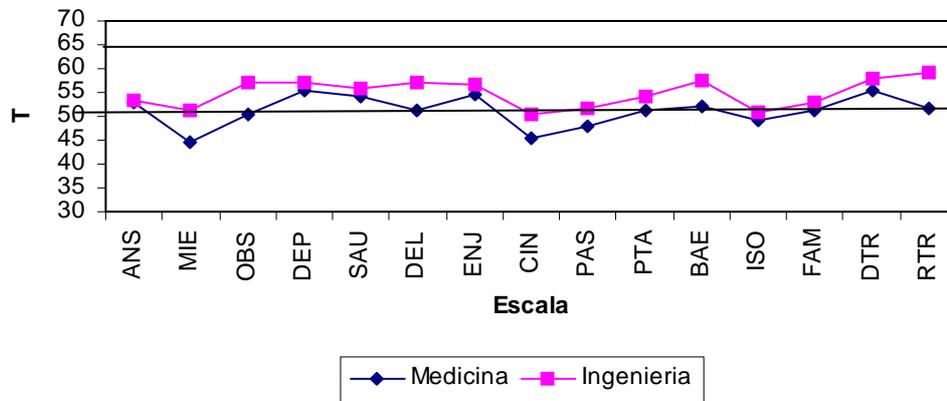
GRAFICA 4. ESCALAS BASICAS DEL MMPI-2. MUJERES



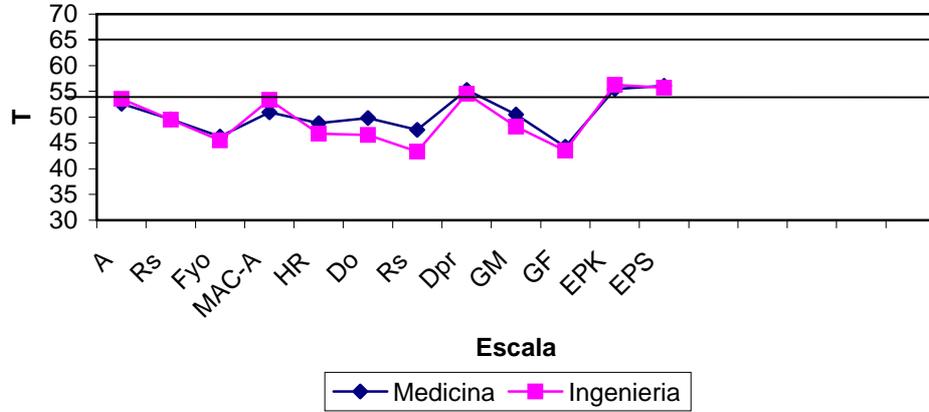
GRAFICA 5. ESCALAS DE CONTENIDO DEL MMPI-2. HOMBRES



GRAFICA 6. ESCALAS DE CONTENIDO DEL MMPI-2. MUJERES

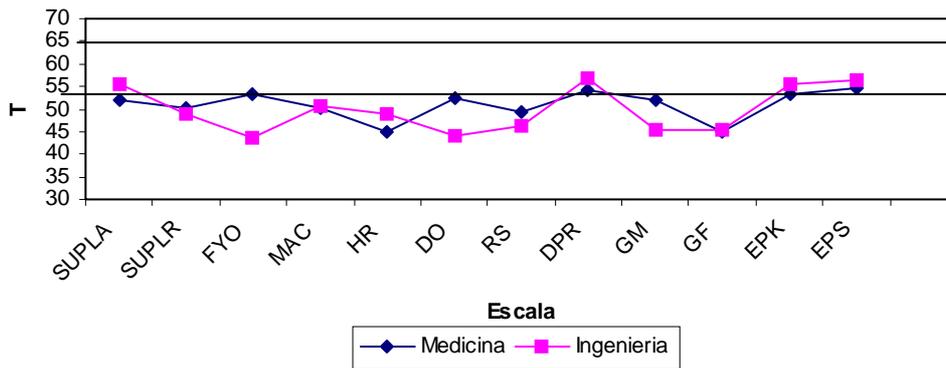


GRAFICA 7. ESCALAS SUPLEMENTARIAS DEL MMPI-2. HOMBRES



GRAFICA 8. ESCALAS SUPLEMENTARIAS DEL MMPI-2. MUJERES

ESCALAS SUPLEMENTARIAS (MUJERES)



ANEXO 2

CUESTIONARIO SOBRE ASPECTOS DE LA ELECCIÓN DE CARRERA

Autores: Del Valle V. G. y García, D.R.

Actualmente se lleva a cabo una investigación en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México que tiene como objetivo obtener información general sobre la elección de carrera. La información y los datos obtenidos serán estrictamente **CONFIDENCIALES**, además serán analizados en grupo, **NO DE FORMA INDIVIDUAL**, por lo que sus respuestas son muy importantes para analizar estos aspectos en los estudiantes universitarios.

El presente cuestionario se refiere a los aspectos de tu elección de carrera. A continuación se te presenta una serie de preguntas relacionadas con tus datos personales. Lee atentamente y con cuidado cada una de ellas para que puedas contestarlas adecuada y correctamente. Así mismo, se te proporciona una hoja de respuestas donde deberás contestar a cada pregunta. Es importante que el número de cada respuesta corresponda a la pregunta que estás contestando. Solicitamos tu mayor cooperación para que contestes todas las preguntas, ya que ésta es decisiva para el éxito de esta investigación. Te recordamos que la información recolectada es confidencial y sólo será utilizada con fines estadísticos.

Por favor, **CONTESTA** de forma **CLARA Y PRECISA** cada una de las preguntas. En los reactivos que tienen varias opciones, puedes elegir todas las que consideres se ajustan a ti.

Gracias por tu participación.

INSTRUCCIONES:

A continuación se presenta una lista de afirmaciones referentes a la elección de carrera. Por favor **LEE CUIDADOSAMENTE ESTAS FRASES** y contesta honestamente en la hoja de respuestas correspondiente. De tal forma que si estás **DE ACUERDO** con el contenido de la frase marques con una **X** en el paréntesis de la hoja de respuesta en **VERDADERO (V)** y en caso de **NO** estar **DE ACUERDO** marques en el paréntesis de **FALSO (F)**. La información que de aquí se obtenga es estrictamente confidencial y será utilizada solamente para fines de investigación.

POR FAVOR NO RESPONDAS NI ESCRIBAS EN ESTE CUADERNILLO

- 1- con el título profesional podré abrirme paso en la vida.
- 2- Me agradan las materias que se relacionan con la administración.
- 3- Cuando seleccione esta carrera desconocía a que se refería.
- 4- La gente tiene respeto por los profesionistas de esta carrera.
- 5- Esta profesión cuenta con un amplio mercado de trabajo.
- 6- Elegí esta carrera porque un amigo hizo que me interesara en ella.
- 7- el estudio de la física me desagrada.
- 8- Manejo la metodología de la investigación de campo.
- 9- El trabajo en esta profesión permite la relación constante con otros profesionistas.
- 10- Elegí esta carrera porque estaba saturada la que me interesaba.
- 11- De la gente que conozco creo que ninguna de ellas ha tenido la menor influencia en la elección de mi carrera.
- 12- Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social.
- 13- Se me dificulta aprender otros idiomas.
- 14- Me gusta trabajar en equipo.
- 15- Se me facilitan las materias del área de ciencias exactas.
- 16- Tengo habilidad para convencer a los demás.
- 17- Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión.
- 18- En mi familia hay profesionistas exitosos de la carrera que elegí.
- 19- Esta profesión tiene una gran proyección social.
- 20- Me interesa poco el ejercicio de esta profesión.
- 21- Me interesa mucho el estudio de los problemas sociales.
- 22- antes de elegir esta carrera cambié varias veces de opinión.
- 23- Soy capaz de realizar investigación experimental.
- 24- Aunque la carrera que elegí me interesaba, investigue poco sobre ella.
- 25- Con esta profesión se logran muy buenas relaciones sociales.
- 26- Me es difícil aprender otros idiomas.
- 27- Mi interés por trabajo de tipo práctico influyó en mi elección.
- 28- La elección de carrera es un asunto personal, por eso elegí yo solo.
- 29- El profesionista de esta carrera logra un alto estatus social.
- 30- Se me dificulta el manejo de la investigación documental.
- 31- En esta profesión se gana suficiente para vivir bien.
- 32- Elegí esta carrera porque en ella se estudian las materias que más me gustan.
- 33- Soy hábil para hacer trabajos manuales.
- 34- Esta es una carrera con mucha demanda de sus profesionistas.
- 35- Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos.
- 36- En esta profesión se tiene libertad de acción.
- 37- A pesar de los obstáculos familiares voy a estudiar esta carrera.

- 38- La investigación que realice sobre varias profesiones influyó poco en mi elección profesional.
- 39- Mi elección de carrera la hice cuando elegí área en el bachillerato.
- 40- Para mí fue muy difícil elegir esta carrera porque me interesaban varias.
- 41- El campo laboral de esta carrera es inestable.
- 42- El bajo costo de esta carrera influyó en mi elección.
- 43- Con esta profesión lograré una buena situación económica.
- 44- En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia.
- 45- Se me dificulta el manejo de la estadística.
- 46- Esta profesión tiene un gran futuro en el país.
- 47- Se me dificultan las materias del área de Ingeniería y Tecnología.
- 48- Tan pronto como termine mi carrera trabajaré en los aspectos prácticos de la profesión.
- 49- Tengo facilidad para el estudio de la Biología.
- 50- Mi familia piensa que mi elección es inadecuada.
- 51- Elegí esta carrera porque la que me interesaba no se imparte en un lugar cercano a donde vivo.
- 52- El campo de trabajo de esta profesión es muy limitado en el país.
- 53- Elegí esta carrera sin conocer a que se refería.
- 54- Creo que con esta profesión lograré un gran reconocimiento social.
- 55- Antes de elegir esta carrera ya trabajaba en relación a ella.
- 56- En esta profesión difícilmente se puede trabajar de manera independiente.
- 57- Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo.
- 58- La lectura prolongada me fastidia.
- 59- Tengo habilidad para el estudio de las ciencias agropecuarias.
- 60- La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a educación superior.
- 61- A través de esta carrera intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en e país.
- 62- Me sentí obligado a elegir esta carrera porque mis padres así lo deseaban.
- 63- Esta carrera me permitirá realizarme de manera satisfactoria.
- 64- Me agrada el trabajo docente.
- 65- En la elección de mi carrera tuve poca influencia de mis maestros.
- 66- Con esta profesión lograré el respeto de la sociedad.
- 67- Me desagrada realizar experimentos de laboratorio.
- 68- El profesional de esta carrera trabaja en un ambiente de comodidades personales.
- 69- Con esta carrera lo que pretendo es ampliar el máximo mis conocimientos teóricos.
- 70- Cuando estudiaba la secundaria me interese por esta carrera.
- 71- Se me dificultan las materias del área de ciencias sociales.
- 72- Con esta profesión espero lograr un puesto ejecutivo.
- 73- Con esta profesión se encuentra trabajo fácilmente.
- 74- Me cuesta trabajo expresarme adecuadamente en forma oral.
- 75- Esta carrera me permitirá reafirmar l confianza que tengo en mi mismo.
- 76- Me interesa llegar a ser un profesional excelente.
- 77- La demanda ocupacional de los profesionistas de esta carrera es alta.
- 78- Se me dificulta realizar dibujos.
- 79- La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a educación superior.
- 80- Con esta profesión se me respetará en la sociedad.
- 81- Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales.
- 82- Me es difícil manejar la investigación documental.

- 83- A través de esta profesión uno se puede convertir en hombre de negocios.
- 84- Elegí esta carrera porque su duración es corta.
- 85- Ninguno de mis maestros influyó en la elección e mi carrera.
- 86- Soy capaz de redactar adecuadamente mis trabajos escolares.
- 87- Esta profesión permite ayudar a la gente que más lo necesita.
- 88- Estudio la misma carrera que estudia (o) una persona que admiro y desearía seguir sus pasos.
- 89- Con esta carrera difícilmente llegaré a ser alguien importante.
- 90- Se me dificulta intervenir en la solución de problemas interpersonales.
- 91- La orientación vocacional I que recibí, tuvo poca influencia en mi elección de carrera.
- 92- Con esta profesión espero ganar mucho dinero.
- 93- Con esta profesión difícilmente se puede vivir con desahogo económico.
- 94- Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan.
- 95- El tener que elegir área en el bachillerato determinó mi elección de carrera.
- 96- Con esta carrera lograré realizarme satisfactoriamente.
- 97- Algunos de mis mejores amigos también estudian esta carrera.
- 98- Es de las profesiones que tienen menos posibilidad de aplicación en México.
- 99- Tengo habilidad para desarrollar trabajos manuales.

Gracias por tu participación

ANEXO 3. Reactivos por áreas del cuestionario:

1. Desempeño laboral y campo de trabajo (23 reactivos)

- 4 La gente tiene respeto por los profesionistas de esta carrera.
- 5 Esta profesión cuenta con un amplio mercado de trabajo.
- 9 El trabajo en esta profesión permite la relación constante con otros profesionistas.
- 12 * Esta profesión se encuentra entre las que tienen menos reconocimiento social.
- 17* Me va a ser difícil encontrar trabajo con esta profesión.
- 19 Esta profesión tiene una gran proyección social.
- 25 Con esta profesión se logran muy buenas relaciones sociales.
- 29 El profesionista de esta carrera logra un alto estatus social.
- 31 En esta profesión se gana suficiente para vivir bien.
- 34 Esta es una carrera con mucha demanda de sus profesionistas.
- 36 En esta profesión se tiene libertad de acción.
- 41* El campo laboral de esta carrera es inestable.
- 44 En esta carrera se tiene poca libertad para trabajar por cuenta propia.
- 46 Esta profesión tiene un gran futuro en el país.
- 52 El campo de trabajo de esta profesión es muy limitado en el país.
- 56 En esta profesión difícilmente se puede trabajar de manera independiente.
- 68 El profesional de esta carrera trabaja en un ambiente de comodidades personales.
- 73 Con esta profesión se encuentra trabajo fácilmente.
- 77 La demanda ocupacional de los profesionistas de esta carrera es alta.
- 81 Esta profesión posibilita el desarrollo de las personas en diferentes ámbitos laborales.
- 83 A través de esta profesión uno se puede convertir en hombre de negocios.
- 93* Con esta profesión difícilmente se puede vivir con desahogo económico.
- 98* Es de las profesiones que tienen menos posibilidad de aplicación en México.

2. Desarrollo del estudiante como profesionista. (18 reactivos)

- 1 Con el título profesional podré abrirme paso en la vida.
- 20 Me interesa poco el ejercicio de esta profesión.
- 43 ¡Creo que con esta profesión lograré un gran reconocimiento social.
- 48 Tan pronto como termine mi carrera trabajaré en los aspectos prácticos de la profesión.
- 54 Creo que con esta profesión lograré un gran reconocimiento social.
- 57 Esta carrera difícilmente me permitirá tener seguridad en mi mismo.
- 61 A través de esta carrera intentaré resolver algunos problemas sociales que existen en el país.
- 63 Esta carrera me permitirá realizarme satisfactoriamente.
- 66 Con esta profesión lograré el respeto de la sociedad.
- 69 Con esta carrera lo que pretendo es ampliar al máximo mis conocimientos teóricos.
- 72 Con esta profesión espero lograr un puesto ejecutivo.
- 75 Esta carrera me permitirá reafirmar la confianza que tengo en mi mismo.
- 76 Me interesa llegar a ser un profesional excelente.
- 80 Con esta profesión se me respetará en la sociedad.
- 87 Esta profesión permite ayudar a la gente que más lo necesita.
- 89* Con esta carrera difícilmente llegaré a ser alguien importante.
- 92 En esta profesión espero ganar mucho dinero.
- 96 Con esta carrera lograré realizarme satisfactoriamente.

3. Proceso de elección de carrera. (31 reactivos)

- 3* Cuando seleccione esta carrera desconocía a que se refería.
- 6 Elegí esta carrera porque un amigo hizo que me interesara en ella.
- 10* Elegí esta carrera porque estaba saturada la que me interesaba.
- 11 De la gente que conozco creo que ninguna de ellas ha tenido la menor influencia en la elección de mi carrera.
- 18 En mi familia hay profesionistas exitosos de la carrera que elegí.
- 22* Antes de elegir esta carrera cambié varias veces de opinión.
- 24* Aunque la carrera que elegí me interesaba investigue poco sobre ella.
- 27 Mi interés por trabajos de tipo práctico influyó en mi elección.
- 28 La elección de carrera es un asunto personal, por eso elegí yo solo.
- 32 Elegí esta carrera porque en ella se estudian las materias que más me gustan.
- 37 A pesar de los obstáculos de los obstáculos familiares voy a estudiar esta carrera.
- 38 La investigación que realice sobre varias profesiones influyó poco en mi elección profesional.
- 39 Mi elección de carrera la hice cuando elegí área en el bachillerato.
- 40* Para mí fue muy difícil elegir esta carrera porque me interesaban varias.
- 42 El bajo costo de esta carrera influyó en mi elección.
- 50 Mi familia piensa que mi elección es inadecuada.
- 51* Elegí esta carrera porque la que me interesaba no se imparte en un lugar cercano a donde vivo.
- 53* Elegí esta carrera sin conocer a que se refería.
- 55 Antes de elegir esta carrera ya trabajaba en relación a ella.
- 60* La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a educación superior.
- 62 Me sentí obligado a elegir esta carrera porque mis padres así lo deseaban.
- 65 En la elección de mi carrera tuve poca influencia de mis maestros.
- 70 Cuando estudiaba la secundaria me interese por esta carrera.
- 79* La elección de mi carrera la hice en el momento que llene la solicitud de ingreso a educación superior.
- 84 Elegí esta carrera porque su duración es corta.
- 85 Ninguno de mis maestros influyó en la elección de mi carrera.
- 88 Estudio la misma carrera que estudia (o) una persona que admiro y desearía seguir sus pasos.
- 91 La orientación vocacional que recibí tuvo poca influencia en mi elección de carrera.
- 94 Elegí esta carrera porque el plan de estudios contempla las materias que se me facilitan.
- 95 El tener que elegir área en el bachillerato determinó mi elección de carrera.
- 97 Algunos de mis mejores amigos también estudian esta carrera.

4. Opinión del estudiante respecto de sus propias habilidades (27 reactivos)

- 2 Me agradan las materias que se relacionan con la administración.
- 7* El estudio de la física me desagrada.
- 8 Manejo la metodología de la investigación de campo.
- 13* Se me dificulta aprender otros idiomas.
- 14 Me gusta trabajar en equipo.
- 15 Se me facilitan las materias del área de Ciencias Exactas.
- 16 Tengo habilidad para convencer a los demás.
- 21 Me interesa poco el ejercicio de esta profesión.
- 23 Soy capaz de realizar investigación experimental.
- 26* Me es difícil aprender otros idiomas.
- 30* Se me dificulta el manejo de la investigación documental.

- 33 Soy hábil para hacer trabajos manuales.
- 35 Se me facilita entender y analizar el contenido de diversos textos.
- 45* Se me dificulta el manejo de la estadística.
- 47 Se me dificultan las materias del área de Ingeniería y Tecnología.
- 49 Tengo facilidad para el estudio de la Biología.
- 58* La lectura prologada me fastidia.
- 59 Tengo habilidad para el estudio de las ciencias agropecuarias.
- 64 Me agrada el trabajo docente.
- 67 Me desagrada realizar experimentos de laboratorio.
- 71* Se me dificultan las materias del área de Ciencias Sociales.
- 74* Me cuesta trabajo expresarme adecuadamente en forma oral.
- 78 Se me dificulta realizar dibujos.
- 82* Me es difícil manejar la investigación documental.
- 86 Soy capaz de redactar adecuadamente mis trabajos escolares.
- 90* Se me dificulta intervenir en la solución de problemas interpersonales.
- 99 Tengo habilidad para realizar trabajos manuales.

Los enunciado marcados con * se invierten a fin de poder determinar más precisamente las interrelaciones entre las variables.