

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA DE PSICOLOGIA



UN ANALISIS ESTADISTICO DE RELACION ENTRE EL RECORD DE
PREFERENCIAS DE KUDER (VOCACIONAL) Y EL ESTUDIO
DE VALORES DE ALLPORT VERNON.

T E S I S

que presenta

ILSE MÜLLER GROHMANN

para obtener el título de

PSICOLOGO

MEXICO, D.F.

1964





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

2.500 2.01

U.N.O.M. 12

1967

01.1



FILIOLOGÍA
Y LINGÜÍSTICA

Director de Tesis :

221

Dr. DIONISIO NIETO GOMEZ



A MIS PADRES

A MI HERMANO



AGRADECIMIENTOS

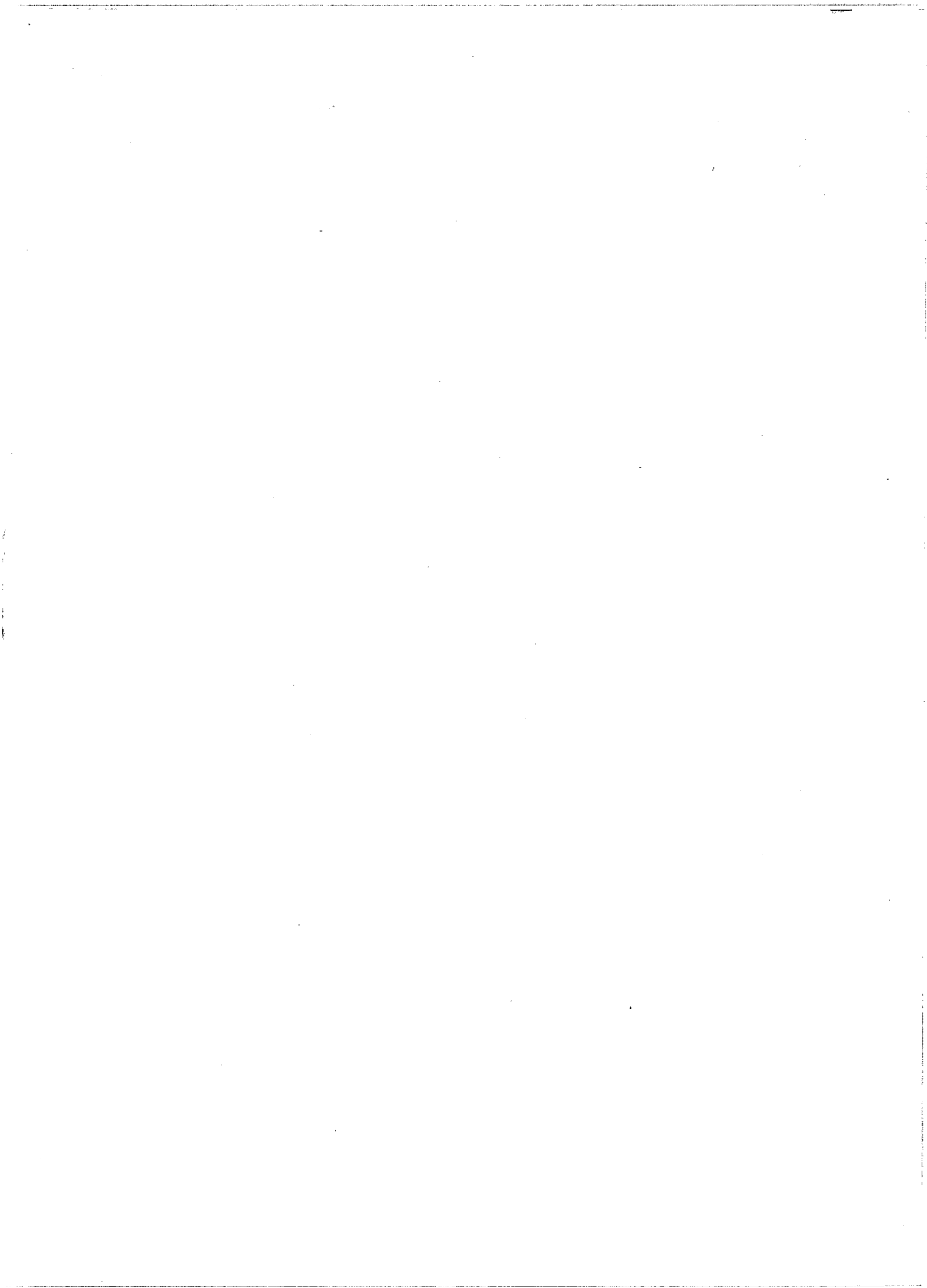
DESEO EXPRESAR MI AGRADECIMIENTO AL SR. DR. TIRSO CAMPOS SANTILLAN A QUIEN DEBO LAS ORIENTACIONES FUNDAMENTALES EN EL ANALISIS ESTADISTICO QUE CONSTITUYE LA BASE DE ESTA TESIS, ASI COMO AL SR. DR. DIONISIO NIETO GOMEZ QUE TUVO LA GENTILEZA DE REVISAR EL TEXTO Y, AL MISMO TIEMPO, HIZO SUGESTIONES MUY VALIOSAS QUE HAN CONTRIBUIDO A ACLARAR LA EXPOSICION DEL TEMA.

DEBO HACER CONSTAR MI RECONOCIMIENTO AL SR. MIGUEL BENGOCHEA QUE TUVO A SU CARGO EL PROCESO ELECTRONICO DE DATOS AL SR. DR. IRA ISCOE Y AL SR. DR. CHARLES M. CLARK DE LA UNIVERSIDAD DE TEXAS. AL SR. DR. RICARDO FERNANDEZ ROSSANO, AL SR. DR. ALFONSO ESCOBAR IZQUIERDO, AL SR. DR. LUIS MUÑOZ SOLIS, Y A LA SRA. MARIA VILCHIS DE RODRIGUEZ QUIENES ME ALENTARON EN FORMA INESTIMABLE PARA REALIZAR ESTE TRABAJO. AL SR. ING. ALFONSO GUTIERREZ PALACIO Y AL SR. MARIO ANZALDUA QUE ME PRESTARON SU VALIOSA COLABORACION EN LA CONFECCION DE LAS GRAFICAS, Y A LA SRITA. XOCHITL AGUILAR QUE BONDADOSAMENTE EFECTUO EL TRABAJO MECANOGRAFICO.



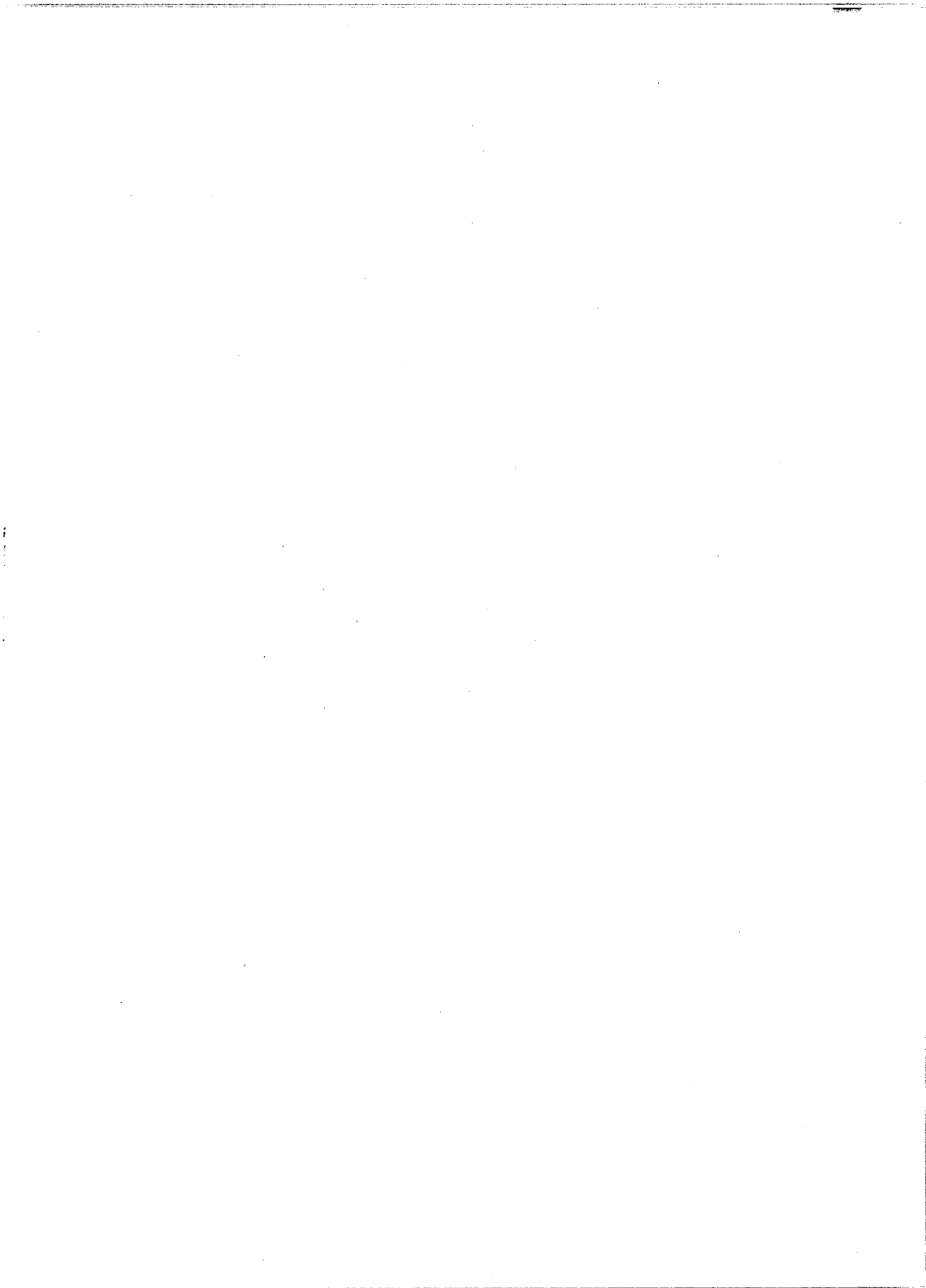
- INDICE -

<u>CAPITULOS</u>	<u>Págs.</u>
I Introducción y Planteamiento del Problema	7
II Descripción de las Pruebas	19
III Material y Método	32
IV Análisis Estadístico	37
Cuadro I de Correlaciones	41
Cuadro II de Correlaciones	42
Cuadro III de Correlaciones	43
Cuadro IV de Correlaciones	44
Tabla E	45
Diagramas de Dispersión	46
V Interpretación de los Resultados	82
VI Comentario	94
 <u>APENDICES</u>	
I Condiciones de la Aplicación	99
II Datos Obtenidos	101
III Ideas Generales Sobre Computadoras. Bendix G-15	104
IV Un Ejemplo de Aplicación; Hojas Adjuntas Como Resultados	110
V Prueba de Significación del Coeficiente de Correlación	114
 <u>REFERENCIAS</u>	 117



ES DE CREERSE QUE LA DIRECCION EN
QUE LA EDUCACION ENCAMINA A UN
HOMBRE, DETERMINA SU VIDA FUTURA.

- PLATON.



CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1 Los servicios de orientación vocacional en las escuelas y universidades son innovaciones relativamente recientes en el campo de la educación. Como todos los servicios modernos, están en una etapa de transición de una disciplina difusa a una profesión establecida. En muchos lugares se hacen esfuerzos por estabilizarlos, partiendo de la práctica en las escuelas, hasta alcanzar la integración de lo que podría llamarse la teoría de la filosofía educativa. Con frecuencia se hacen interpretaciones y evaluaciones de lo que pudiera ser la orientación efectiva. En los Estados Unidos se están haciendo estudios sobre el papel que desempeña el consejero educativo y el consejero vocacional; el consejero debe dar a conocer a los estudiantes la importancia de las aplicaciones prácticas de las enseñanzas de la escuela, así como orientarlos para descubrir a través de las enseñanzas que en ella se imparten sus inclinaciones, aficiones, intereses y preferencias. Es deseable que se mantenga un alto nivel de integridad profesional mediante la frecuente comunicación entre el consejero y la institución en la que se trabaja. A menudo esta comunicación no existe provocándose una disociación entre la teoría de la orientación efectiva y su aplicación práctica.

1.2. La orientación Vocacional. Es el proceso de ayudar al individuo a:

1. elegir una ocupación
2. comenzarla
3. progresar en la misma

No debe entenderse con esto que deban hacerse las cosas al individuo, sino ayudarlo y asistirlo a que las haga por él mismo. Básicamente la orientación vocacional y la educación vocacional constituyen una parte especializada del programa educativo pues tanto una como la otra son necesarias para la transición adecuada de la vida escolar a la vida del trabajo.

La orientación vocacional ocupa las primeras fases en la preparación de un individuo: su orientación adecuada, el plan de preparación y desarrollo de los estudios, así como la creación de las condiciones más favorables para todo esto.

1.3. La educación vocacional, significa la preparación en sí para una vocación determinada y por lo tanto es posterior a la elección misma. Aunque el estudiante cree perfectamente adecuada su elección, ocurre con frecuencia que, después de llevar algún tiempo en el estudio de la disciplina que lo ocupa, por ampliación de conocimientos en otros campos, comprenda la inconveniencia de dicha elección. Entre los ejemplos es no-

table el de los adolescentes estudiantes de secundaria que cambian radicalmente de vocación al pasar a la preparatoria en la cual se ocupan de nuevas materias. La autora de este trabajo ha hecho comprobaciones de este tipo de problemas en la escuela donde fueron aplicadas las pruebas para esta tesis. Se ha visto que adolescentes del tercer año de secundaria que consideran tener una vocación firme, y cuyos resultados en las pruebas psicológicas la confirman, dos años más tarde, es decir, en el quinto año de bachillerato, el mismo adolescente ha cambiado radicalmente. Esta nueva inclinación puede ser comprobada por los resultados de las mismas pruebas psicológicas aplicadas ahora por segunda vez. Lo mismo puede ser observado en individuos que no han cursado enseñanzas académicas superiores. Al trabajar en ocupaciones de su agrado, y al entrar en conocimiento de otras antes desconocidas, se dan cuenta que éstas les son mayormente gratificantes. No cabe duda que la variedad de materias contribuye a la ratificación o rectificación de la elección, factor primordial en el desarrollo de la orientación vocacional efectiva. Por otro lado, un conocimiento primario y la planeación del estudio de una disciplina constituyen el fundamento de una buena orientación vocacional. Si se trata ya de preparar al individuo en el estudio de esta materia, nos encontramos en el campo de la educación vocacional.

Algunos autores alegan que la educación vocacional es parte del proceso de la orientación vocacional "para asesorar al individuo a pre-

pararse para su vocación". La elección de la vocación es un paso intermedio entre la preparación y el comienzo de la misma.

1.4. La necesidad de la orientación vocacional es especialmente importante al salir el adolescente de la secundaria. Algunos pasan una larga temporada sin saber a qué dedicarse, emprenden cualquier carrera, o pasan largas temporadas antes de obtener su primer empleo, sintiéndose obligados a menudo a aceptar el primer trabajo que les ofrecen sin tomar en cuenta sus inclinaciones o su vocación. A menudo esto se debe a un problema de necesidad y otras veces a un problema de elección inadecuada.

1.5. A la orientación vocacional debe reconocérsele como una necesidad de gran importancia, aunque no sea por otra razón más que por las ventajas económicas que proporciona al individuo. Hay grandes pérdidas en las compañías que emplean, así como del empleado, cuando éste labora en un campo contrario o no adecuado a su vocación. Habrá pérdida de tiempo al instruirlo, puesto que necesitará más tiempo en aprender que el individuo que está inclinado hacia este trabajo. Ya entrenado, este individuo no rendirá al máximo y estará a disgusto por sentirse incapacitado. Es probable que no prospere en la compañía y al percibir su fracaso cambie a otro empleo similar (por su entrenamiento) en el que, por pertenecer al mismo campo, también fracasará.

Si se le prepara al individuo a conocer sus aficiones, intereses, inclinaciones y preferencias se le ahorrarán ansiedades en la elección de una carrera u ocupación así como pérdida de tiempo en aprendizaje y entrenamientos que no son de su agrado, y adelantará más fácilmente en aquellas áreas que le gusten.

El sentirse capacitado en cierto terreno le dará seguridad personal, y alicientes para progresar y dominar el campo de su preferencia. El individuo que no está a gusto en una carrera o trabajo se sentirá ansioso, a disgusto, tal vez llegue al aburrimiento y rendirá poco, o simplemente lo absolutamente necesario, sin preocuparse por desarrollar ideas nuevas. El ser humano, al ser productivo y sentir que su trabajo desarrollado, así como el esfuerzo invertido, han sido de utilidad se preocupa por seguir adelante produciendo más.

El niño que dice que la materia que estudia le gusta y ve que continuamente saca bajas calificaciones, siente que por más que se esfuerza su trabajo no rinde y ya no se preocupará más por seguir trabajando. Pero si alguna vez obtiene una buena calificación se alienta para seguir estudiando más. A este niño le faltó al principio una orientación en la forma de estudiar, y a medida que descubre sus fracasos se siente incapacitado en la escuela. Con el aliciente de una buena calificación, es decir, del premio al esfuerzo invertido, se seguirá esforzando para producir más. Lo



mismo sucede en el trabajo: viendo un individuo el provecho de su esfuerzo, continúa con la tarea, pero no se esforzará en tareas que no son de su agrado; en ellas hará lo absolutamente necesario.

1.6. Todas estas observaciones son lógicas y en algunos casos obvias. ¿Cómo llevar a cabo la orientación vocacional? ¿Cómo hacerla efectiva? ¿De qué recursos valernos? Esto es lo que a continuación explicaré.

No cabe duda que el conocimiento del ser humano es importante, pero este conocimiento debe estar objetivamente fundamentado. Para hacerlo objetivo se tienen a mano instrumentos muy valiosos que se han venido investigando y a los que se ha comprobado su validez desde hace muchos años. Es indudable que uno de estos instrumentos son las pruebas psicológicas, que deben ser complementadas con entrevistas personales.

1.7. Las pruebas psicológicas son esencialmente instrumentos para la cuantificación de algún atributo psicológico poseído por el individuo. Dice Super (19): "Cuando una prueba útil está a nuestra disposición, su uso generalmente nos ahorrará tiempo y obtendremos la información en forma más objetiva, válida y utilizable." Por lo tanto,

apegándonos a esta información es necesario conocer lo que cada una de las pruebas explora, con el fin de poder interpretarlas correctamente.

Mediante las pruebas se pueden constatar hallazgos en las entrevistas, medir inteligencia, determinar la personalidad del individuo, etc. También pueden usarse para fomentar intereses en la orientación vocacional para suscitar el interés y habilidad en el individuo así como para descubrir y diferenciar sus propios intereses vocacionales por medio del desarrollo de un patrón o perfil de sus intereses. El individuo podrá conocer en forma objetiva las áreas en que tenga preferencia y las que le desagradan. El podrá conocer de antemano sus inclinaciones hacia una parte de esferas aisladas, pero por lo general no se dará cuenta de que éstas pertenecen a una área específica de intereses con muy variados campos de aplicación. Es deber del orientador explicarle al individuo cuáles son sus áreas de preferencia, así como las áreas por las que denote lo contrario.

1.8. En la orientación vocacional deben tomarse en consideración tanto los gustos como las aversiones del individuo, su capacidad mental y física, sus posibilidades económicas, sus antecedentes familiares y personales y hábitos de estudio y de trabajo. Para obtener esta información es necesario contar con su expediente individual. En un departamento especializado para la orientación vocacional en las escuelas es relativamente fácil obtener esta información desde

que el alumno inicia los primeros años del bachillerato. En la escuela donde se aplicaron las pruebas para esta tesis se abre un expediente de cada alumno al iniciar éste la secundaria, con pruebas de inteligencia, de personalidad y de intereses, y el resumen de las entrevistas que se tienen con él, ampliándose a través del tiempo que permanezca en la escuela, que en la mayoría de los casos es hasta terminar la preparatoria. Con los resultados obtenidos se cuenta con una visión amplia de los cambios que va sufriendo el alumno durante su desarrollo, lográndose con ello un cuadro claro, conciso y provechoso.

1.9. Forrester⁽¹⁶⁾ presenta un cuadro de lo que, a su parecer deben contener los expedientes para ayudar al consejero a hacer una valoración de la inteligencia, capacidad, deficiencias, intereses, rasgos de carácter, salud, y características sociales del alumno; y dice que son de provecho cuando se les compara con las oportunidades educativas y ocupaciones que tiene el individuo. Con esto surgen campos posteriores de estudio, ofreciendo un cuadro del desarrollo del individuo que ayuda a fijar las existencias y potencialidades vocacionales del estudiante y proporcionan una buena orientación para la entrevista. Sirven además como guía en la dirección hacia los campos, ocupaciones y áreas satisfactorias de trabajo.

1.10. Forrester enumera:

1. Datos personales.
2. Datos de condición social, física y económica.
3. Calificaciones escolares.
4. Calificaciones de pruebas de habilidad mental.
5. Otras calificaciones de pruebas psicológicas.
6. Record de participación en actividades extraescolares.
7. Plan vocacional y ambiciones.
8. Plan Universitario de educación superior.
9. Intereses en la lectura.
10. Calificaciones de pruebas de interés vocacional.
11. Rango en el grupo de acuerdo con las calificaciones escolares.
12. Record de anécdotas.
13. Cuestionarios de intereses.
14. Selecciones vocacionales anuales.
15. Selección de "hobbys" anuales.
16. Autobiografías.
17. Reportes de experiencias de trabajo.
18. Reportes acerca de preferencias de empleos.
19. Clasificaciones de personalidad.
20. Record de asistencias.
21. Reportes de maestros acerca de las razones por las que ha reprobado o ejecutado trabajos con baja habilidad.
22. Reportes de las entrevistas con el alumno o con sus padres.

1.11. En su libro, dicho autor describe cada uno de estos puntos y acompaña un cuestionario para recoger estos datos con mayor facilidad.

En el inciso 13 se citan los inventarios de intereses, donde sugiere el uso de pruebas que permitan establecer rapport y que al mismo tiempo revelen áreas de intereses, así como una guía para la entrevista vocacional. Cita entre otras, el Record de Preferencias de Kuder que es una prueba ampliamente estudiada en los últimos años en relación con la orientación vocacional.

La prueba de Allport Vernon tiene su aplicación también en el problema de los intereses y motivaciones y por lo tanto en servicios de orientación vocacional.

1.12. Se han presupuesto ciertas semejanzas teóricas entre ambas pruebas por lo que se decidió correlacionarlas a fin de encontrar sus elementos en común y las diferencias que las separan; de esta situación surgen diversas hipótesis de trabajo a saber:

- 1.12. 1. Ambas pruebas podrían ser iguales en cuanto a las áreas que exploran presentándose en el Kuder en diez áreas lo que en el Allport Vernon se presenta en seis áreas a explorar. Si esto fuese así podrían usarse las pruebas separadas e indistintamente.

- 1.12. 2. Una de las pruebas pudiera tener un mayor alcance dando como resultado que en la otra quedaran áreas sin investigar.
- 1.12. 3. Podría existir un reflejo más fiel en la prueba más corta y pudiera considerarse que fuera menos tendenciosa, acompañada de mayor flexibilidad, ya que el sujeto puede volcar libremente sus ideas personales sin estar involucradas tendencias de tipo viril, social, de prestigio, etc. que enmascararían el resultado objetivo.

Tomando en cuenta que la prueba es más corta, representa un ahorro de tiempo, tanto en la aplicación como en la calificación. Es necesario considerar lo anterior debido a que las pruebas en la escuela en que fueron aplicadas son resueltas en las horas de clase quitando el tiempo a materias básicas que allí se imparten.

- 1.12. 4. Existe la posibilidad de que ambas pruebas sean diferentes en cuanto a su metodología y planteamiento, y que ambas no correlacionen entre sí debido a que exploren áreas completamente distintas.

1.13. El resultado final de este trabajo nos orientará hacia cualquiera de estas hipótesis.

Si el resultado fuera el último caso, se estaría en la necesidad de aplicar ambas pruebas, una como complemento de la otra para poder llegar a un mejor conocimiento de los valores, intereses y aficiones del alumno en cuestión, o por el contrario, podría plantearse la sugerencia de la elaboración de una nueva prueba tomando como base las dos que antes mencionamos.

CAPITULO II

DESCRIPCION DE LAS PRUEBAS

EL RECORD DE PREFERENCIAS DE KUDER (VOCACIONAL)(13)

2.1. Desarrollo Histórico

El desarrollo del Record de Preferencias de Kuder empezó durante el año académico norteamericano de 1934 - 1935. La forma A se publicó en 1939; esta edición incluía siete áreas de intereses. En 1942 se publicó la forma B con nueve áreas de intereses y en 1948 la forma C incluyendo diez áreas de intereses. Se han hecho recientemente modificaciones a la prueba, que se especifican en el "manual del examinador" (julio 1960). La prueba fue traducida en México en la Universidad Iberoamericana y actualmente se emplea en la mayoría de los servicios psicopedagógicos, en los bancos, en la industria, y en la consulta particular del psicólogo. Cuelli, en 1959, reestandarizó la prueba en una escuela mexicana.(9)

2.2. Propósito

Para las personas que resuelven esta prueba, es más fácil aproximarse al campo de las ocupaciones adecuadas a ellas. Mediante esta prueba se tiene un acercamiento sistemático hacia este problema

a través de la medida de las diez áreas de preferencias que ofrece esta prueba:

- 0 - AIRE LIBRE: indica la preferencia por el tipo de trabajo que mantiene al individuo al aire libre la mayor parte del tiempo, casi siempre en contacto con seres vivos.
- 1 - MECANICOS: indica la preferencia para trabajar con máquina y herramientas.
- 2 - CONTADORES: indica la preferencia para trabajar con números.
- 3 - CIENTIFICOS: indica la preferencia para descubrir hechos y resolver problemas.
- 4 - PERSUASIVOS: indica la preferencia por conocer y tratar con la gente y promover proyectos o ventas.
- 5 - ARTISTICOS: indica la preferencia por hacer un trabajo creativo con las manos: es casi siempre trabajo grato a la vista, - con diseño atractivo en colorido y materiales.
- 6 - LITERARIOS: indica la preferencia por leer y escribir.
- 7 - MUSICALES: indica la preferencia por ir a conciertos, tocar algún instrumento, cantar, o leer sobre temas musicales.
- 8 - SERVICIO SOCIAL: indica la preferencia por ayudar a los demás.
- 9 - OFICINISTAS: indica la preferencia por el trabajo de oficina que requiere precisión y exactitud.

Incluye la prueba una escala de verificación (V) que sirve para medir la validez de las respuestas del sujeto. La escala va de 38 a 44 puntos. Si no se encuentra el puntaje dentro de estos límites se puede sospechar que el sujeto ha respondido sin cuidado y sin sinceridad.

Las preferencias del sujeto indican que tiene gusto por cierto tipo de actividad. En muchos casos se puede enfocar su atención hacia la ocupación a la que él estaría adecuado, pero que él no ha tomado en cuenta por no estar familiarizado con ella.

2.3. Usos de la prueba.

Según el autor, esta prueba se puede usar en la orientación vocacional, en la selección de personal, para incrementar la habilidad de lectura, etc.

Es interesante, para este trabajo, referir lo que el autor comenta acerca del uso de la prueba en la orientación vocacional. Dice que serviría para puntualizar las ocupaciones relacionadas con el tipo de preferencias que expresa el sujeto; y que las preferencias son los medios para identificar las ocupaciones, para verificar la selección apropiada en la ocupación de una persona. El Record de Preferencias es útil para confrontar si la elección de la persona es compatible con lo que ordinariamente prefiere hacer. A veces el adolescente selecciona una carrera por sus cualidades superficiales, o porque un amigo lo hizo, o porque conoce a alguien que trabaja en ese campo, o también por el prestigio que tenga la carrera en sí. Es aconsejable que se confronte la elección de una carrera antes de que la preparación vocacional esté avanzada.

2.4. Administración.

La prueba se autoadministra, las instrucciones de la prueba vienen especificadas al principio de la misma, marcando el individuo de tres preguntas la que le guste más y la que le guste menos. No hay límite de tiempo y se emplean alrededor de 30 a 40 minutos para resolverla.

2.5. Calificación e Interpretación.

En el "manual del examinador" se dan las instrucciones para la calificación e interpretación de la prueba. En el caso del presente estudio la autora calificó personalmente todas las pruebas.

2.6. EL ESTUDIO DE VALORES DE ALLPORT Y VERNON. (1)

El estudio de Valores fue originalmente publicado en 1931. Desde su publicación a la fecha se han hecho modificaciones considerables tanto en el contenido como en el método de calificarla.

Propósito.

El estudio de valores mide seis intereses básicos o motivaciones de la personalidad basados en los Tipos de Vida de Spranger.

2.7. 1. EL TEORICO.

"El interés predominante del hombre teórico es el descubrimiento de la verdad. Para alcanzar esta meta él característicamente toma una actitud cognoscitiva que mira para identidades y diferencias; forma juicios

él mismo respecto a la belleza y la utilidad de los objetos y se aplica sólo a observar y a razonar. Como los intereses del hombre teórico son empíricos, críticos y racionales, es necesariamente un intelectualista, frecuentemente también un científico o un filósofo. Su más alta aspiración en la vida es ordenar y sistematizar sus conocimientos".

2.8. 2. EL ECONOMICO.

"El hombre económico está interesado en lo que es útil, basándose originalmente en la satisfacción de lo que el cuerpo necesita (autoconservación). El interés en las utilidades se desarrolla en los asuntos prácticos del mundo de los negocios - la producción, mercados y consumo, la elaboración de créditos y la acumulación de valores económicos tangibles".

"Este tipo de personas es totalmente "práctico" y está de acuerdo con las estereotipias prevalencientes al promedio del hombre de negocios".

"La actitud económica está frecuentemente en conflicto con otros valores. El hombre económico quiere que la educación sea práctica y piensa que el conocimiento que no se puede aplicar prácticamente es inútil. Grandes proezas de la ingeniería y su aplicación resultan de la demanda que el hombre económico hace de la ciencia. El valor de la

utilidad (conveniencia) es antagónico al valor estético, excepto cuando el arte está al servicio de fines comerciales. En su vida personal el hombre económico confunde el lujo con la belleza. En sus relaciones interpersonales está más interesado en sobrepasarlas económicamente que en dominarlas (actitud política) o en servir las (actitud social).

"En algunos casos el hombre económico hace su religión la adoración de Mammon (dios sirio de la riqueza). En otros casos, sin embargo, él puede tener la visión tradicional de Dios pero se inclina a considerarlo como el que da gratificaciones económicas, prosperidad y otras bendiciones palpables".

2.9. 3. EL ESTETICO.

"El hombre estético considera como valor más elevado la forma y la armonía. Cada experiencia por sí sola es juzgada desde el punto de vista de su gracia, simetría o proporción. El mira la vida como una procesión de eventos, cada impresión es disfrutada por su propia razón. No necesita ser un artista creador, ni tampoco infructuoso, es estético simplemente si encuentra su mayor interés en los episodios artísticos de la vida. La actitud estética es diametralmente opuesta a la teórica. El primero se interesa por la diversidad, y el segundo con las entidades de la experiencia. El estético tiende a considerar la verdad como equivalente de la belleza, o como dice Mencken "hacer una cosa encantadora es un millón de veces más importante que hacerla verdadera".

"En la esfera económica el estético ve el proceso de manufactura, propaganda y comercio como una destrucción al por mayor de los valores más importantes para él".

"En asuntos sociales él está interesado en las personas pero no en el bienestar de ellas. El tiende al individualismo y a la autosuficiencia. Las personas estéticas a menudo gustan de la bella insignia de poder y pompa pero opuestos a la actividad política cuando ésta reprime la individualidad".

"En el campo de la religión confunden a menudo la belleza con las meras experiencias religiosas".

2.10. 4. EL SOCIAL.

"El más alto valor para este tipo es el amor al prójimo. En el Estudio de Valores de Allport se mide el aspecto altruista y filantrópico del amor".

"El hombre social estima a otras personas como fines y es por eso para consigo benévolo, simpático, desinteresado. El encuentra las actitudes teórica, económica y estética frías e inhumanas".

"En contraste con el tipo político, el hombre social mira el amor como tal, la única forma de relación humana apropiada. Spranger

agrega que en su forma más pura, el interés social es abnegado y tiende a acercarse mucho a la actitud religiosa".

2.11 5. EL POLITICO.

"El hombre político está interesado primordialmente en el poder. Sus actividades no están necesariamente en el estrecho campo de la política, pero cualquiera que sea su vocación él se traiciona a sí mismo como un "Machtmensch". "

"Los líderes de cualquier campo tienen generalmente un alto valor de poder. Como la competencia y lucha juegan un papel importante en toda clase de vida muchos filósofos han visto el poder como la motivación más universal y más fundamental. Hay, sin embargo, ciertas personalidades en las que el deseo de una expresión directa de esta motivación es predominante y que desean sobre todas las cosas poder personal, influencia y renombre".

2.12. 6. EL RELIGIOSO.

"El valor más alto del hombre religioso puede llamarse armonía. Es místico y busca comprender el cosmos como un todo, para encontrar una relación con él. Spranger define al hombre religioso como aquel "cuya estructura mental está dirigida permanentemente hacia la creación de la experiencia del valor más alto y más absoluto".

"Algunos hombres de este tipo son 'místicos inmanentes', esto es, ellos encuentran en la afirmación de la vida y en la participación activa su experiencia religiosa".

"Un Fausto con su deleite y entusiasmo ve algo divino en cada evento. El 'místico trascendental', por otro lado, busca unificarse con una realidad mayor apartándose de la vida, él es el asceta (místico) y como los hombres sagrados de la India, encuentra su experiencia de unidad a través de la autorrenunciación y meditación".

"En muchos individuos la negación y afirmación de la vida alterna con producir la más grande satisfacción".

2.13. COMBINACIONES.

"Spranger no afirma que un hombre pertenezca exclusivamente a uno u otro de estos tipos de valores sino que sus descripciones son en términos de "tipos ideales", una concepción ampliamente explicada en sus tipos de vida".

2.14. NORMAS GENERALES.

El estudio de valores fue estandarizado en estudiantes universitarios, la mayoría provenientes de universidades de artes plásticas y en el momento de la aplicación ninguno recibía enseñanza técnica. Se notaron diferencias en las normas según el sexo. Sandoval Terán estudió esta prueba en México en 1959 (18)



Se mencionan en el manual las Medias y la desviación standard en hombres y mujeres.

2.15. USOS DE LA PRUEBA.

Los autores indican que el estudio de valores tiene aplicación en cursos de Psicología General, Social, de la Personalidad, cursos sobre Educación, etc. También tiene su aplicación como introducción al problema de interés y motivación y al curso del pensamiento de Spranger. Esta prueba puede ilustrar muchos de los problemas que se encuentran en la métrica de la personalidad, y podría ser usada en los servicios de Orientación Vocacional, de selección en la industria, etc. Dicen los autores que los valores medidos por la escala son muchísimo más amplios que los intereses ocupacionales específicos. Sin embargo, mencionan que en lo que se refiere a las normas de grupos con ocupaciones diferentes; se puede observar que los distintos grupos vocacionales tienen distintos perfiles de valores. En las empresas los patrones pueden hacer uso de la prueba en la apropiada colocación del empleado, selección y diferenciación de grupos de empleados exitosos y no exitosos.

Los autores de la prueba proponen la conveniencia de que, quien esté por tomar la prueba, no le sea explicado el contenido teórico de la misma y que cualquier mención o discusión debe dejarse para después de la aplicación.

La prueba consiste en cierto número de preguntas basadas en situaciones ordinarias y familiares, a las que se han dado dos contestaciones alternativas en la parte I y cuatro en la parte II. En total hay 120 respuestas de las cuales 20 se relacionan con cada uno de los seis valores. El sujeto a prueba señala sus preferencias numéricamente al lado de cada respuesta alternativa.

Los puntajes anotados en cada página se suman y se pasan a la hoja de puntajes.

Los totales de las páginas correspondientes a cada uno de los seis valores se suman a su vez. En seguida se hacen unas pequeñas correcciones, colocando los totales en un perfil, y de esta manera es sumamente fácil darse cuenta a primera vista de la posición en que la persona es colocada en relación con sus valores.

La prueba puede aplicarse individual o colectivamente.

2.16 INSTRUCCIONES PARA LA CALIFICACION.

La prueba se autocalifica. Para aplicarla y calificarla se emplea más o menos una hora. Está hecha de tal modo que el mismo sujeto puede calificarla, pudiendo hacerlo el examinador, si éste así lo desea. Antes de interpretarse la prueba, el examinador debe asegurarse que los puntajes estén correctos, por esta razón es conveniente revisar los cómputos que ha hecho el sujeto. Es menester que la su

ma de las calificaciones de las respuestas de la parte I sea 3 y que la de la parte II en las cuatro calificaciones sea de 10. También es conveniente hacer notar que es necesaria la revisión de las transcripciones de las calificaciones a la hoja de puntajes.

Para saber si no existe error en las calificaciones o en las transcripciones se suma cada hilera de la hoja de cálculos comparando el resultado obtenido con los totales que aparecen al margen de la hoja. Si existe una diferencia, es decir, un error, éste puede deberse a:

- a) suma equivocada en las hileras de la hoja de puntajes.
- b) transcripción incorrecta de los totales de las páginas.
- c) suma equivocada de las columnas de las páginas de la prueba.
- d) uso de los puntajes en preguntas individuales que no dan por resultado tres, en la parte I y diez en la parte II.

Al tenerse la seguridad de que no existen errores en la prueba, se pasa a la corrección de cifras. Las calificaciones totales para las seis - - - columnas deben corregirse sumando o restando del resultado obtenido el número dado en la hoja de puntajes. Esta corrección se hace con el objeto de equilibrar los seis valores.

Es esencial para el propósito de esta prueba, que el resultado final para todos los valores en una amplia población sea lo más uniforme posible y las cifras de corrección asignan este resultado.

Posteriormente se pasa al dibujo del perfil. La prueba está constituida de manera que 40 es el promedio de cualquiera de los valores individuales. De 50 a 70 son valores altos y de 30 a 10 son bajos. Algunos sujetos obtienen perfiles cercanos todos a la Media, lo que indica que sus actitudes son igualmente favorables en los seis valores. Solamente los contrastes marcados, ya sean altos o bajos, son significativos.

CAPITULO III

MATERIAL Y METODO

Se han aplicado pruebas que detectan inteligencia, otras que sirven de guía somera para conocer rasgos de personalidad del adolescente y otras que pueden dar una medida de estimulación de los valores e intereses que predominan en cada sujeto, todo ello con el fin de integrar un perfil vocacional del alumno y apoyar en él las consideraciones y el consejo vocacionales. El hallazgo de Pruebas de Valores e Intereses ha llevado a los investigadores a elaborar pruebas que bajo distintos ángulos tratan de explorar los campos de intereses y motivaciones axiológicas de los sujetos. Sin embargo, estas pruebas han sido usadas en forma desordenada y sin valoración en México en la mayor parte de los casos, por lo que procede valorarlas y conocer sus campos de exploración y eficiencia. Dos de las más usadas, el Record de Preferencias de Kuder y el Estudio de Valores de Allport Vernon han sido preconizadas como iguales-diferentes-complementarias sin una base de investigación que justifique estas afirmaciones. En vista que las pruebas de Kuder y Allport Vernon pudieran tener alguna relación entre sí, sería interesante correlacionarlas, lo cual es motivo de la presente Tesis.

Los datos del presente trabajo corresponden a ochenta adolescentes de ambos sexos siendo cuarenta y ocho casos del sexo femenino y treinta y dos del masculino.

Fueron elegidos para el presente trabajo adolescentes del tercer año de secundaria de una escuela particular con alto nivel socioeconómico medio.

Las edades de los adolescentes del presente estudio fluctúan entre los 14 y 16 años. La población estudiada corresponde por lo tanto, únicamente a estudiantes de edad pedagógica normal y con rendimiento escolar satisfactorio (tomado del criterio del maestro). El nivel socioeconómico de los estudiantes corresponde al de la escuela particular a la cual asisten, es de suponerse cierto nivel cultural promedio debido a la uniformidad en el avance académico.

Se administraron las pruebas colectivamente a 3 grupos de 40 alumnos en condiciones adecuadas para el fin que se persiguió (APENDICE I). Posteriormente a la aplicación de las pruebas se hicieron entrevistas individuales de tipo orientador. Algunas de las pruebas aplicadas y otras que se consideren pertinentes, además de las entrevistas individuales, serán repetidas al terminar el alumno el bachillerato, para detectar los cambios sufridos en el período de los años de preparatoria y para que se les pueda orientar con más precisión en la carrera de elec-

ción del estudiante con respecto a sus inclinaciones vocacionales.

Se aceptaron sólo los protocolos de Kuder cuya puntuación de verificación (V) estaba entre 38 y 42 puntos y los de Allport Vernon que no contenían errores. Por las limitaciones anteriores se estudian 48 casos del sexo femenino y 32 casos del masculino, alcanzando un total de 80 casos de estudio.

Obtenidas las puntuaciones de cada uno de los casos estudiados se prepararon dichos datos (Apéndice II) de manera de poder alimentarse a la máquina computadora Bendix G-15. (Apéndice III) Al efecto se perforaron, tarjetas las cuales se convirtieron a cinta magnética.

Posteriormente se preparó un programa para el cálculo de las fórmulas de:

$$\text{la Media de } x = \bar{X} = \frac{\sum X}{N}$$

$$\text{la Media de } y = \bar{Y} = \frac{\sum Y}{N}$$

$$\text{desviación standard de } x = S_x = \sigma = \sqrt{\frac{\sum X^2}{N} - \left(\frac{\sum X}{N}\right)^2}$$

$$\text{desviación standard de } y = S_y = \sigma = \sqrt{\frac{\sum Y^2}{N} - \left(\frac{\sum Y}{N}\right)^2}$$

$$\text{y el coeficiente de correlación } r = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\left\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\right\} \left\{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\right\}}}$$

En el programa se tomó en cuenta la forma en que estaban almacenados los datos en la cinta magnética así como también la forma de salida de los datos a través de la máquina de escribir de la computadora (ver apéndice IV).

Se calcularon primero los datos obtenidos en hombres y mujeres por separado para ver si podría haber diferencias por sexos en el resultado.

Posteriormente se calcularon todos los datos juntos que es lo que aparece en el presente trabajo como "totales" (cuadros I, II, III).

A continuación se buscó el nivel de significancia (ver tabla E) quedando éste para el grupo de hombres en 0.285, para el de mujeres en 0.349 y para totales en 0.218 (ver apéndice V).

Obtenido el nivel de significancia se procedió a hacer diagramas de dispersión de todas las correlaciones significativas y a hacer

el análisis estadístico de los cuadros I, II y III (capítulo 4)

En el cuadro IV se puede observar el resumen de los valores significativos positivos y negativos de las correlaciones.

Posteriormente se interpretaron los resultados obtenidos por la computadora tomando como base los cuadros I, II, III y IV y los diagramas de dispersión, para llegar a las conclusiones finales de la presente Tesis.

CAPITULO IV

ANALISIS ESTADISTICO

4.1. Obtenidos los resultados por medio de la computadora de las correlaciones de las distintas áreas de las pruebas de Valores de Allport Vernon y del Record de Preferencias de Kuder se elaboraron los cuadros I, II y III. Sobre éstos se procedió a probar la hipótesis nula empleándose la table E, para aceptar o rechazar la hipótesis de un nivel de significancia de 5%, siendo éste para los 80 casos de totales (78 grados de libertad): 0.218; para los 32 casos de hombres o sea para 30 grados de libertad ; 0.349; y para los 48 casos de mujeres o sea para 46 grados de libertad ; 0.285.

4.2 Cuando el valor de "r" era superior a dicho valor, la hipótesis nula era rechazada, esto es, que la correlación encontrada entre las dos variables no era debida puramente al azar. (Apéndice 5)

4.3. Fueron subrayadas en los cuadros las correlaciones que alcanzaban el nivel de significancia y de dichas correlaciones significativas se hicieron diagramas de dispersión. A continuación se describen las correlaciones en que la hipótesis nula fue rechazada y el diagrama de dispersión a que corresponde cada una.

4.4. Debe entenderse por correlación positiva aquella en que al incremento de una serie de valores existe paralelamente el incremento de otra; y por correlación negativa se indica que a medida que crece una de ellas decrece la otra.

4.5. En el cuadro No. I se puede observar que existe correlación positiva entre el VALOR TEORICO y los intereses mecánicos (Gráfica a), intereses contadores (Gráfica b), y los intereses científicos (Gráfica c), y correlación negativa con los intereses persuasivos (Gráfica d) y los intereses literarios (Gráfica u)

4.6. Según puede observarse en el cuadro No. I el VALOR ECONOMICO correlaciona con los intereses mecánicos (Gráfica e) y persuasivos (Gráfica f) y negativamente con los intereses de servicio social (Gráfica g).

4.7. En el cuadro No. I se observa que el VALOR ESTETICO correlaciona negativamente con los intereses mecánicos (Gráfica h), con los contadores (Gráfica i) y con los intereses científicos (Gráfica j) y correlaciona positivamente con los intereses artísticos (Gráfica k), literarios (Gráfica l), musicales (Gráfica m) y de servicio social (Gráfica n).

4.8. En el cuadro No. I se ve que el VALOR SOCIAL correlaciona con los intereses al aire libre (Gráfica o) y con los de servicio social (Gráfica q) y correlaciona negativamente con los intereses contadores (Gráfica p).

4.9. También en el cuadro No. I, se observa que el VALOR POLITICO correlaciona con los intereses contadores (Gráfica r) y negativamente con los de servicio social (Gráfica s).

4.10. En el cuadro No. I el VALOR RELIGIOSO correlaciona negativamente con los intereses científicos (Gráfica t).

4.11. En el cuadro II se pueden ver las correlaciones entre el VALOR TEORICO positivamente con el interés científico (Gráfica v).

4.12. En el cuadro No. II no se encuentran correlaciones significativas con el VALOR ECONOMICO, esto puede deberse a lo estrecho de la muestra en los varones.

4.13. En el cuadro No. II el VALOR ESTETICO correlaciona positivamente con el interés literario (Gráfica w)

4.14. El VALOR SOCIAL en el cuadro No. II correlaciona con los intereses mecánicos (Gráfica x).

4.15. En el cuadro No. II no existen correlaciones significativas con el VALOR POLITICO.

4.16. Tampoco se observa correlación entre el VALOR RELIGIOSO y alguno de los intereses en esta muestra de varones.

4.17. En el cuadro No. III existe correlación positiva entre el VALOR TEORICO y los intereses contadores (Gráfica 1), y científicos (Gráfica 2), y negativa con los persuasivos (Gráfica 3).

4.18. El VALOR ECONOMICO correlaciona en el cuadro No. III con los intereses persuasivos (Gráfica 4).

4.19. En el cuadro No. III el VALOR ESTETICO correlaciona negativamente con los intereses mecánicos (Gráfica 5) y científicos (Gráfica 6) y positivamente con los intereses musicales (Gráfica 7).

4.20. El VALOR SOCIAL en el cuadro No. III correlaciona positivamente con el interés de servicio social (Gráfica 8).

4.21. En el cuadro No. III el VALOR POLITICO no tiene correlaciones significativas.

4.22. El VALOR RELIGIOSO correlaciona negativamente con los intereses contadores (Gráfica 9) y científicos (Gráfica 10).

CUADRO DE CORRELACIONES

CUADRO No. I

T O T A L

	<u>Teórico</u>	<u>Económico</u>	<u>Estético</u>	<u>Social</u>	<u>Político</u>	<u>Religioso</u>
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>
7 aire libre	.1301600	-.0345630	-.0186900	<u>.2270000</u>	-.1227500	-.1432500
8 mecánicos	<u>.3210400</u>	<u>.2708400</u>	<u>-.4911000</u>	-.1418700	.2057300	-.1437400
9 contadores	<u>.3977300</u>	.1397800	<u>-.3335800</u>	<u>-.3161600</u>	<u>.2578200</u>	-.1531800
10 científicos	<u>.6654100</u>	.1119900	<u>-.4722900</u>	-.1683900	.1398800	<u>-.2702100</u>
11 persuasivos	<u>-.2613000</u>	<u>.2739400</u>	-.0739420	-.0356270	.1006100	.0290050
12 artísticos	-.0898120	-.1927900	<u>.2837600</u>	.0582750	-.1382300	.0497470
13 literarios	<u>-.2666300</u>	-.0805030	<u>.2553900</u>	-.0809200	.0202510	.0637450
14 musicales	-.1089300	-.1809400	<u>.3685700</u>	-.1933100	-.0488150	.0835320
15 servicio social	-.1638600	<u>-.3099500</u>	<u>.2999800</u>	<u>.4273500</u>	<u>-.2698900</u>	.0759830
16 oficinistas	-.1350200	.1867600	-.1094200	-.0522180	.0636830	.0311730

CUADRO DE CORRELACIONES

CUADRO No. II

- H O M B R E S -

	Teórico 1	Económico 2	Estético 3	Social 4	Político 5	Religioso 6
7 aire libre	-.0161390	.0104970	-.0052265	.3047100	.0619090	-.2379700
8 mecánicos	.0641590	-.0299260	-.1419300	<u>.3727700</u>	-.1717800	-.1122200
9 contadores	-.0614820	.0243500	-.1359000	-.2765100	.0495710	.2614600
10 científicos	<u>.3698000</u>	-.1853000	-.3410800	-.0756370	.0376430	.0952890
11 persuasivos	-.1484300	.2759000	.0527170	-.0449390	.0093788	-.1694900
12 artísticos	-.1172100	.0349620	.0836460	-.0898400	.0000886	.1386100
13 literarios	-.0940210	-.0076531	<u>.4051300</u>	-.0850880	.1907500	-.3451600
14 musicales	-.0361010	-.0379040	.2306200	-.1587000	-.1363000	.1105800
15 servicio social	.0316120	-.1673500	-.1617600	.0896500	.1539300	.1488500
16 oficinistas	-.0848500	.1286400	.0509500	-.1868100	-.1171000	.0858440

CUADRO DE CORRELACIONES

CUADRO No. III

- MUJERES -

	Teórico 1	Económico 2	Estético 3	Social 4	Político 5	Religioso 6
7 aire libre	.2084900	-.0936470	-.0069029	.2038100	-.2539500	-.061424
8 mecánicos	.2019100	-.0075917	-.2883400	-.1690800	.1835700	.065595
9 contadores	<u>.4772800</u>	-.1789600	-.0824190	-.1796500	.2125600	-.333300
10 científicos	<u>.7133400</u>	-.0243740	-.3301200	-.0615130	.0356070	-.405170
11 persuasivos	-.3690200	<u>.2806300</u>	-.1082900	-.0086817	.1349500	.201620
12 artísticos	.0270360	-.2089900	.2660700	.0517710	-.1337700	-.093310
13 literarios	-.271840	.0160090	.0772570	-.175530	.0212180	.280550
14 musicales	-.1305200	-.2703300	<u>.4918800</u>	-.2495800	.0205010	.048048
15 servicio social	.0508000	-.0219770	.0286930	<u>.4610400</u>	-.2682300	-.178950
16 oficinistas	-.1945900	.2145100	-.1615200	.0370610	.1351700	.0145120

CUADRO No. IV

TOTALES Teórico Económico Estético Social Político Religioso

aire libre				*		
mecánicos	*	*	-			
contadores	*		-	-	*	
científicos	*		-			
persuasivos	-	*				
artísticos			*			
literarios	-		*			
musicales		-	*			
ser. social			*	*		
oficinistas						

HOMBRES Y MUJERES

aire libre						
mecánicos			M-	H*		
contadores	M*					M-
científicos	H*M*		M-			M-
persuasivos	M-	M*				
artísticos						
literarios			H*			
musicales			M*			
serv. social				M*		
oficinistas						

NOTA: * correlación positiva significativa.
 - correlación negativa significativa.

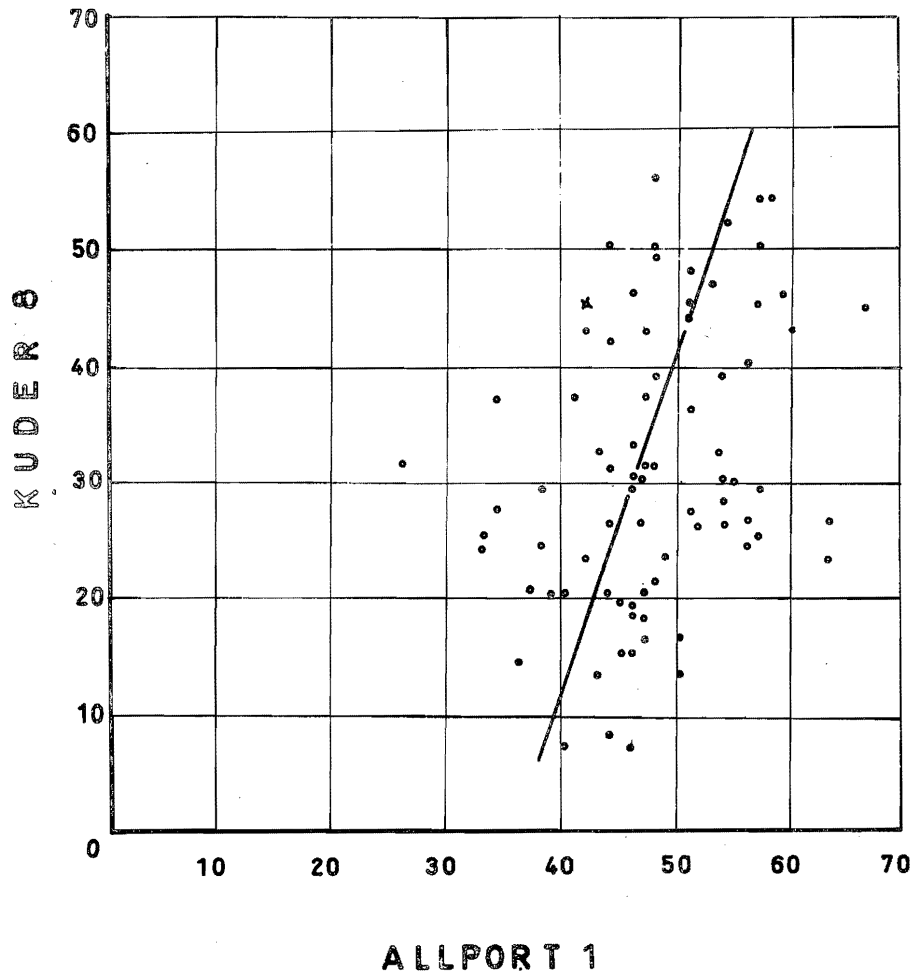
T A B L A E

Valores del Coeficiente de Correlación para diferentes niveles de significancia

Grados de libertad	Niveles de significancia					Grados de libertad	Niveles de significancia				
	0.10	0.05	0.02	0.01	0.001		0.10	0.05	0.02	0.01	0.001
1	.988	.997	1.00	1.00	1.00	16	.400	.468	.542	.590	.708
2	.900	.950	.980	.990	.999	17	.389	.455	.528	.575	.693
3	.805	.878	.934	.959	.991	18	.378	.444	.515	.561	.679
4	.729	.811	.882	.917	.974	19	.369	.433	.503	.549	.665
5	.669	.754	.833	.874	.951	20	.360	.423	.492	.537	.652
6	.621	.707	.789	.834	.925	25	.323	.381	.445	.487	.597
7	.582	.666	.750	.798	.898	30	.296	.349	.409	.449	.554
8	.549	.632	.715	.765	.872	35	.275	.325	.381	.418	.519
9	.521	.602	.685	.735	.847	40	.257	.304	.358	.393	.490
10	.497	.576	.658	.708	.823	45	.243	.287	.338	.372	.465
11	.476	.553	.634	.683	.801	50	.231	.273	.322	.354	.443
12	.457	.532	.612	.661	.780	60	.211	.250	.295	.325	.408
13	.441	.514	.592	.641	.760	70	.195	.232	.274	.302	.380
14	.426	.497	.574	.623	.742	80	.183	.217	.256	.283	.357
15	.412	.482	.558	.605	.725	90	.173	.205	.242	.267	.337
						100	.164	.195	.230	.254	.321



GRAFICA DE DISPERSION

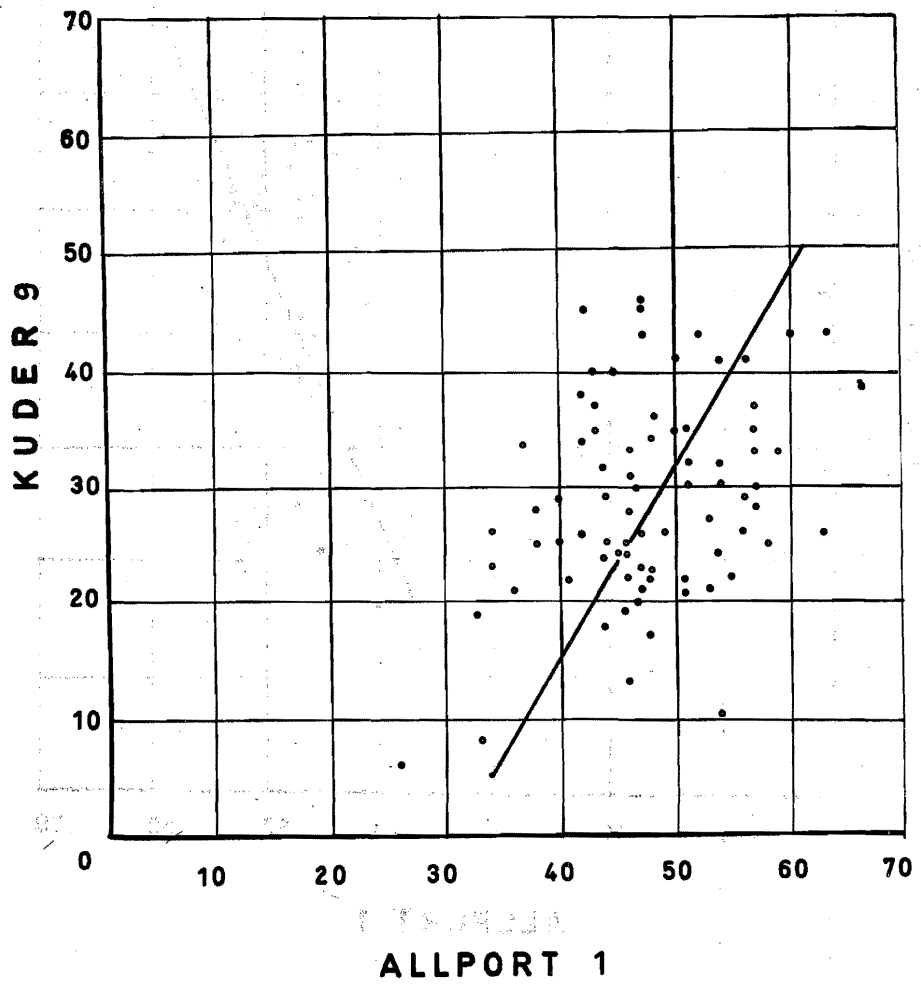
Correlación entre TEORICO-MECANICOS

Totales

b

GRAFICA DE DISPERSION

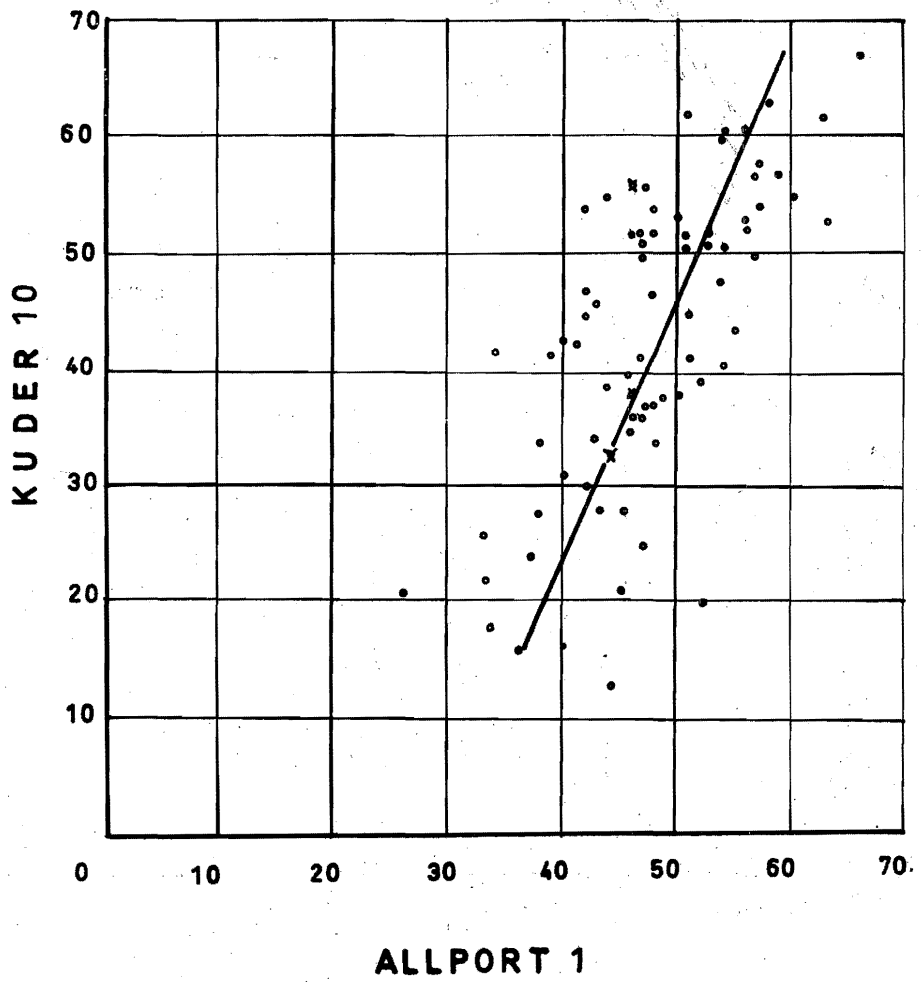
Correlación entre TEORICO-CONTADORES



Totales

GRAFICA DE DISPERSION

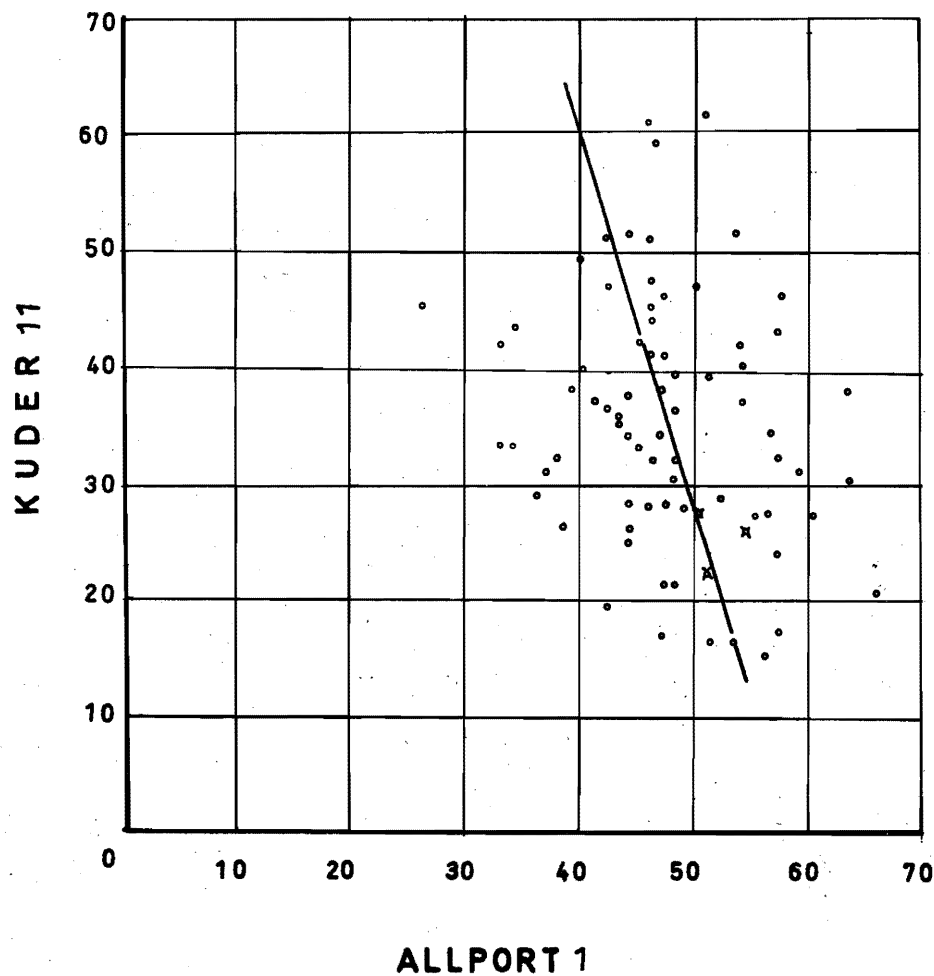
Correlación entre TEORICO-CIENTIFICOS



Totales

GRAFICA DE DISPERSION

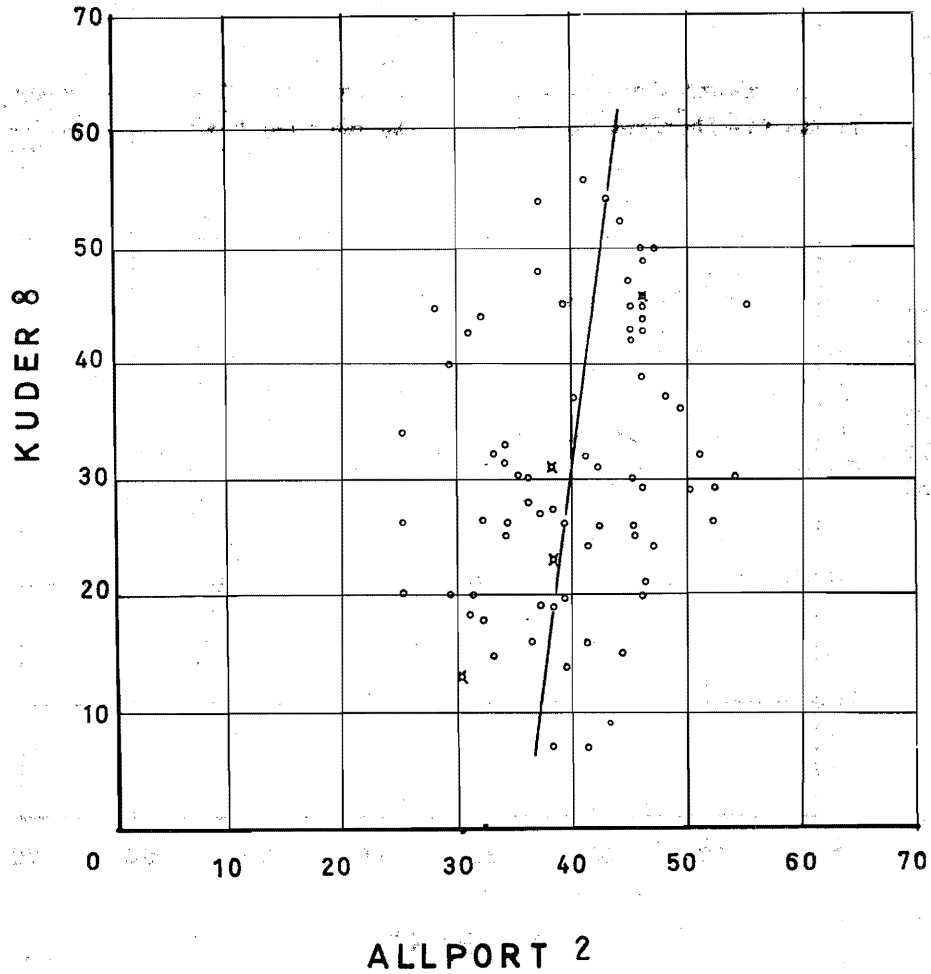
Correlación entre TEORICO-PERSUASIVOS



Totales

GRAFICA DE DISPERSION

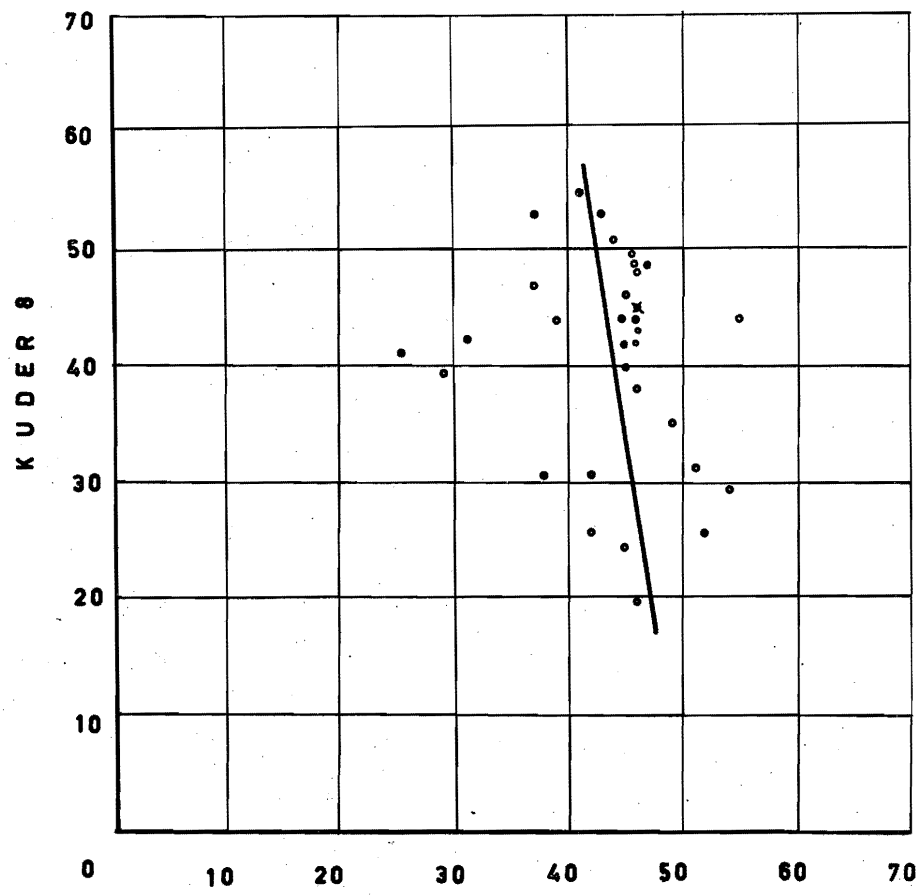
Correlación entre ECONOMICO-
MECANICOS



Totales

GRAFICA DE DISPERSION

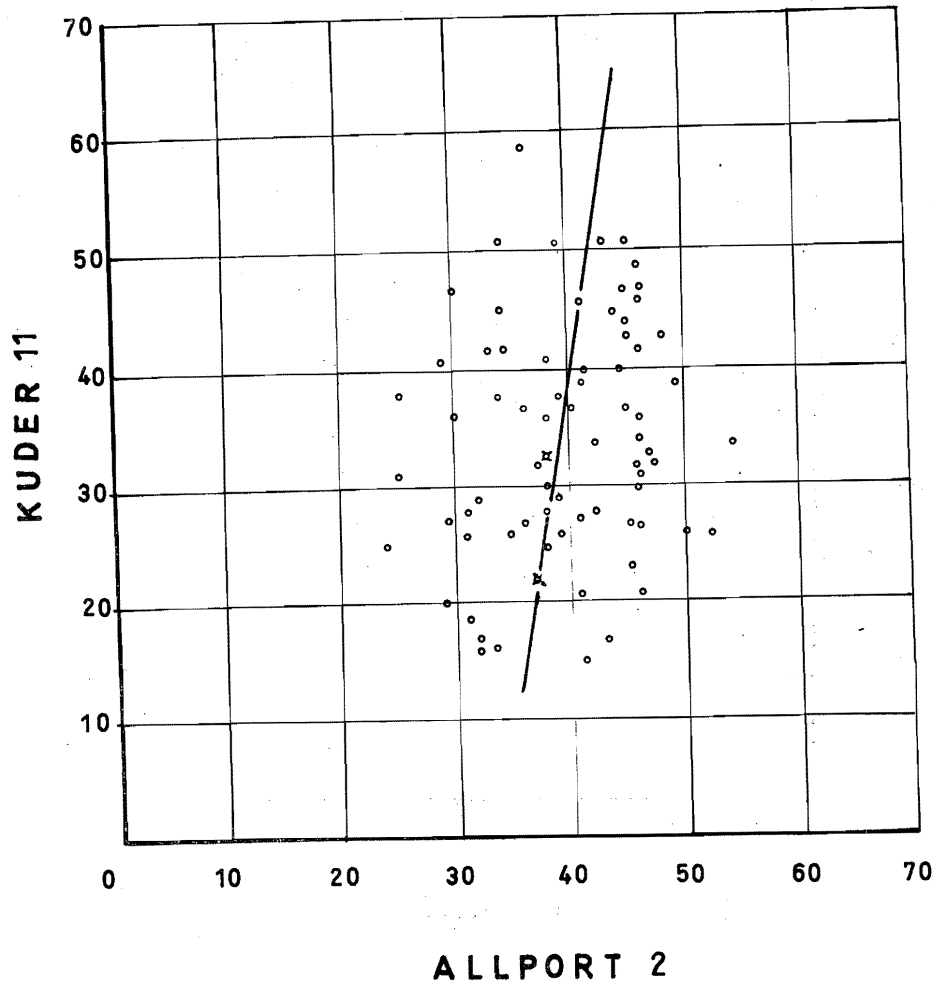
Correlación entre ECONOMICO-
MECANICOS



ALLPORT 2

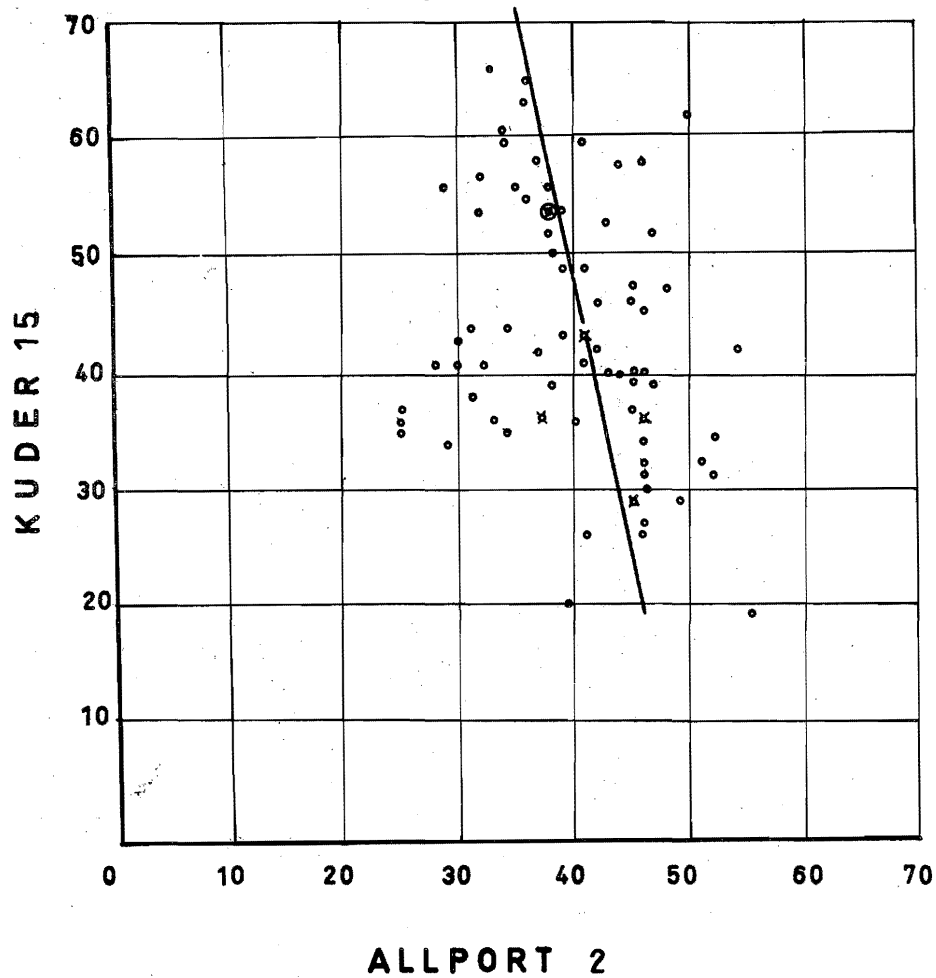
Hombres

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ECONOMICO-
PERSUASIVOS



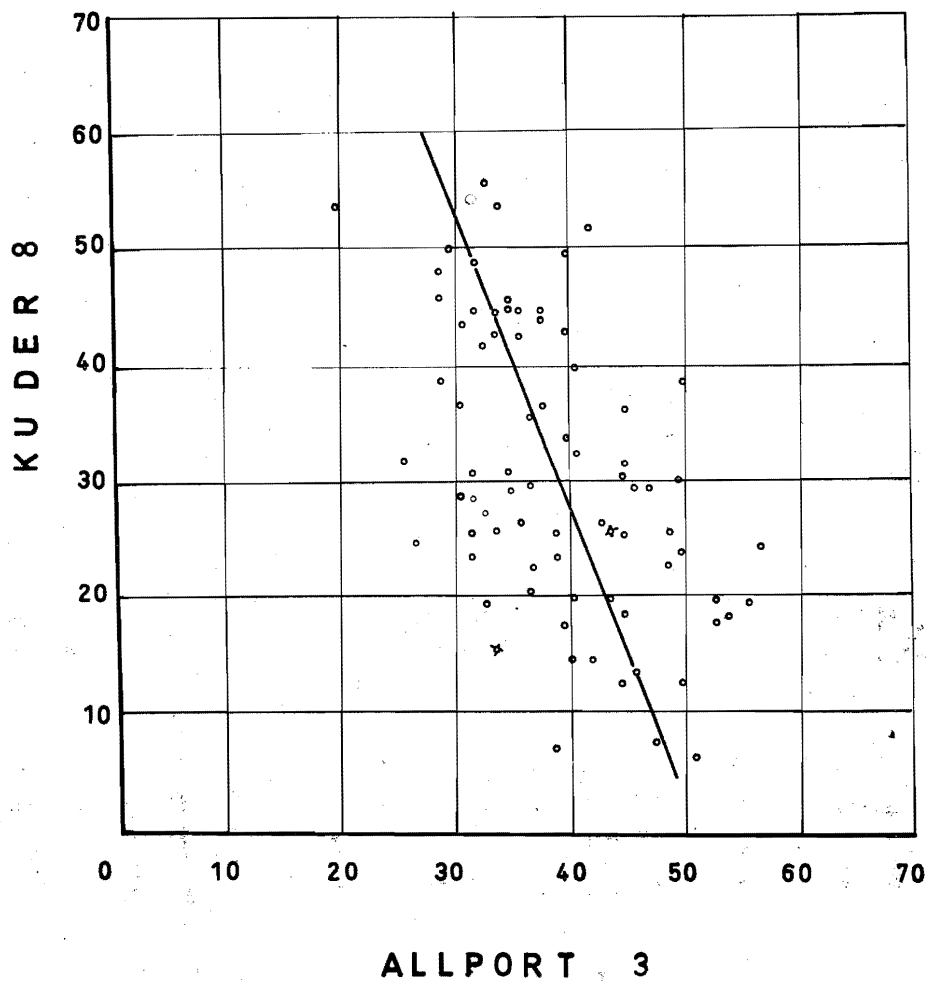
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ECONOMICO-
SERVICIO SOCIAL

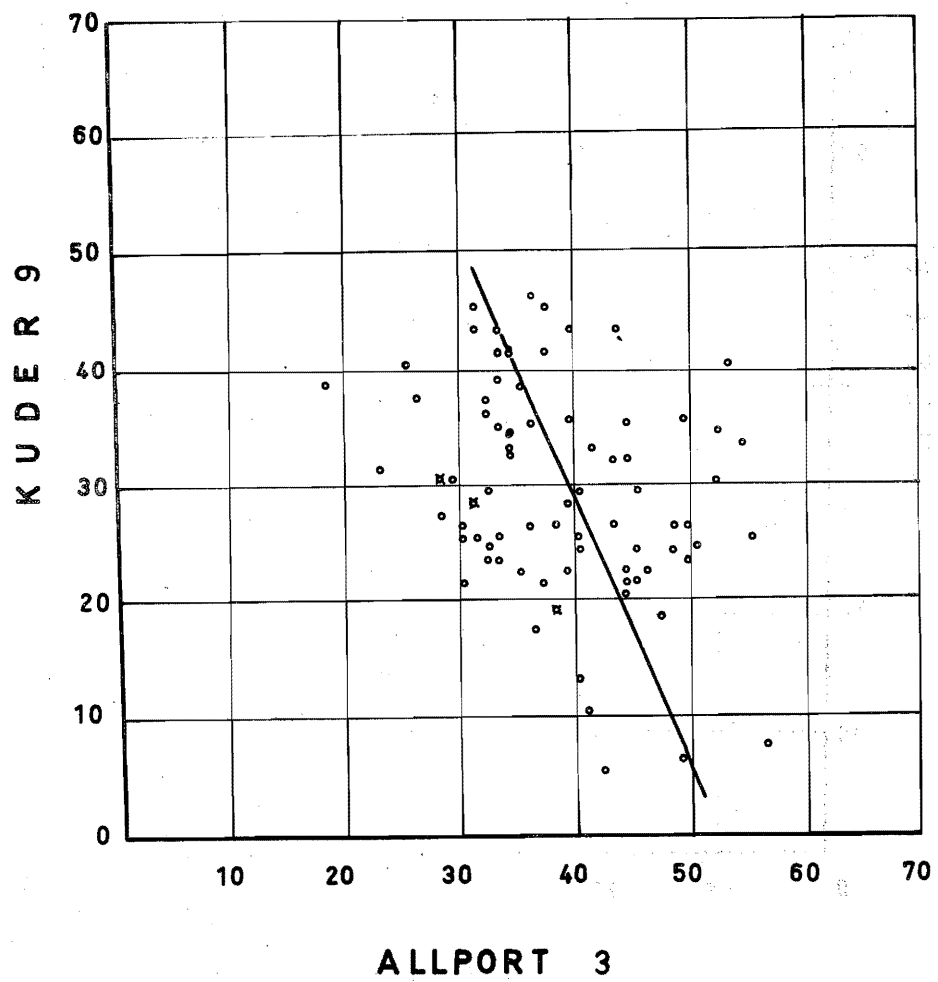


Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ESTETICO-
MECANICOS

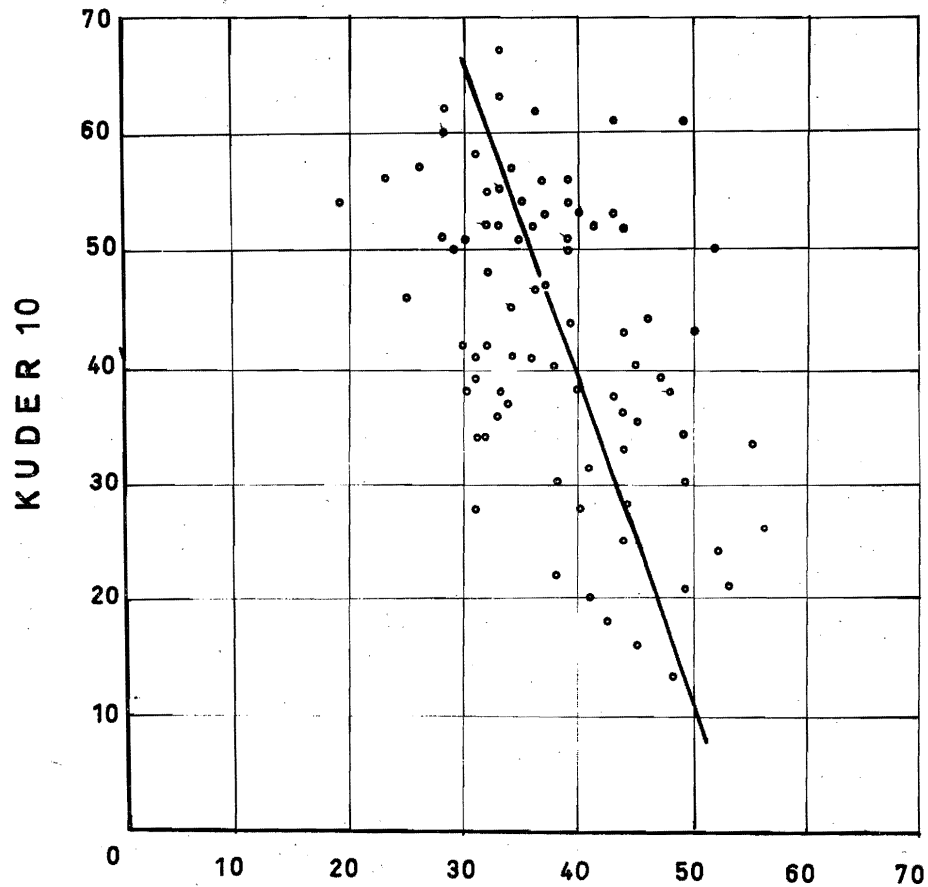


GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ESTETICO
CONTADORES

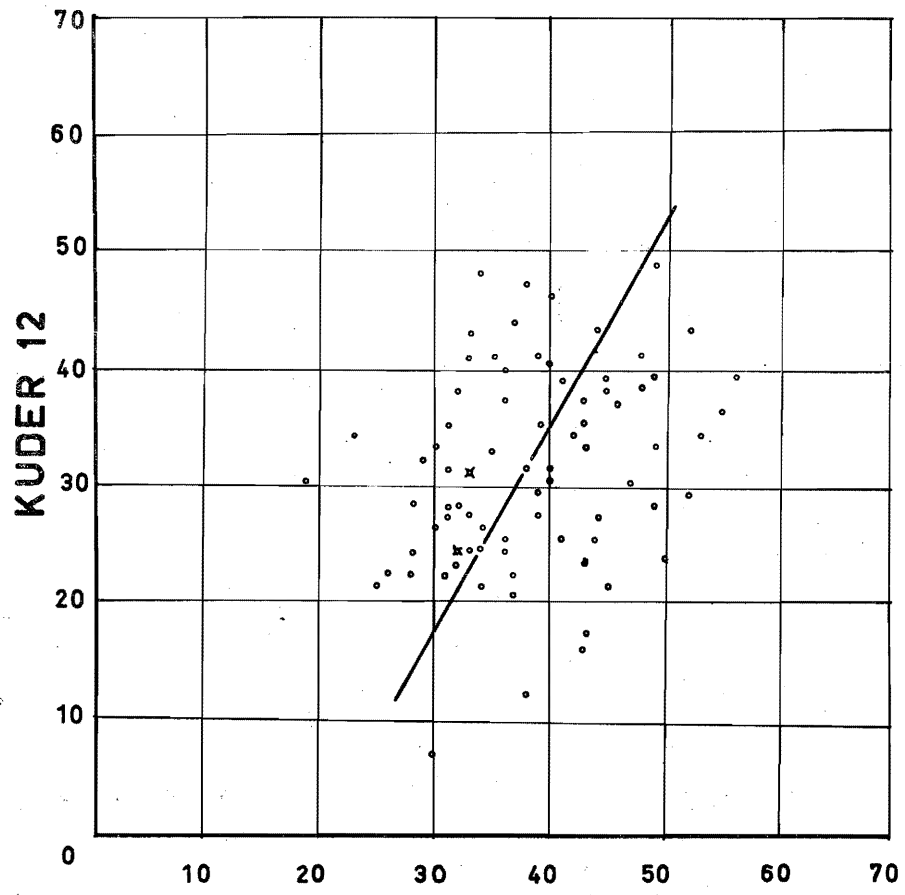


Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ESTETICO—
CIENTIFICOS



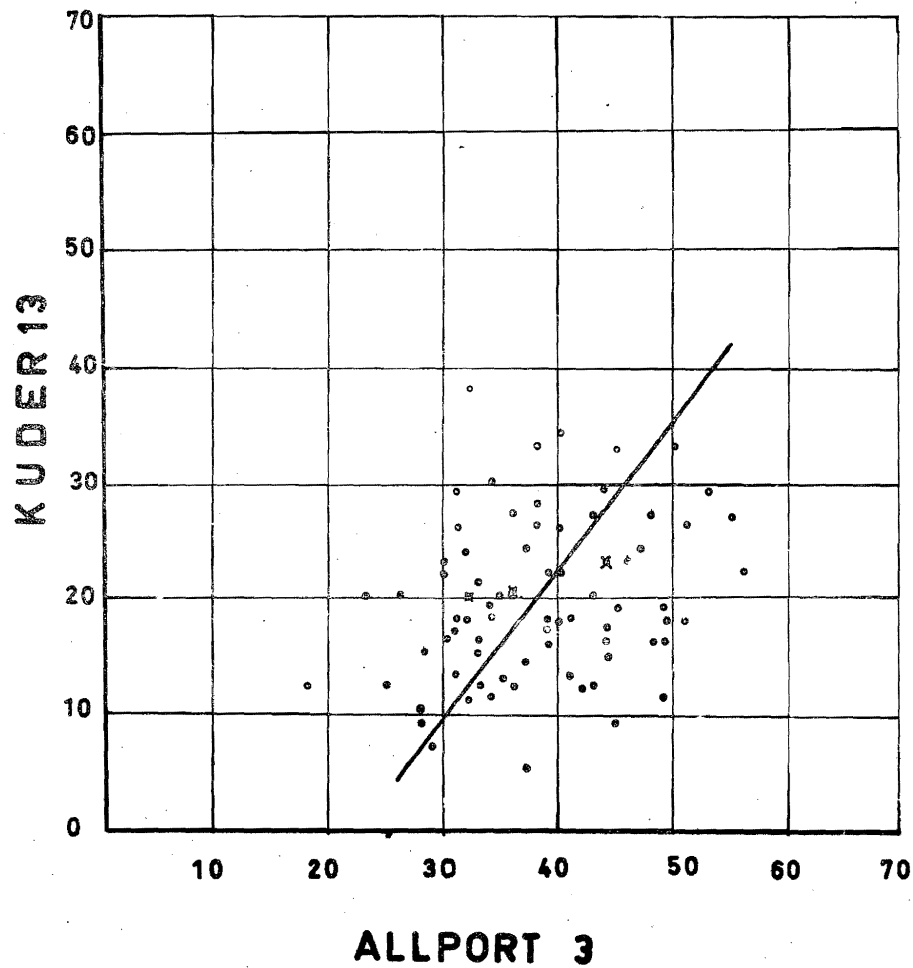
GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ESTETICO -
ARTISTICOS



ALLPORT 3

Totales

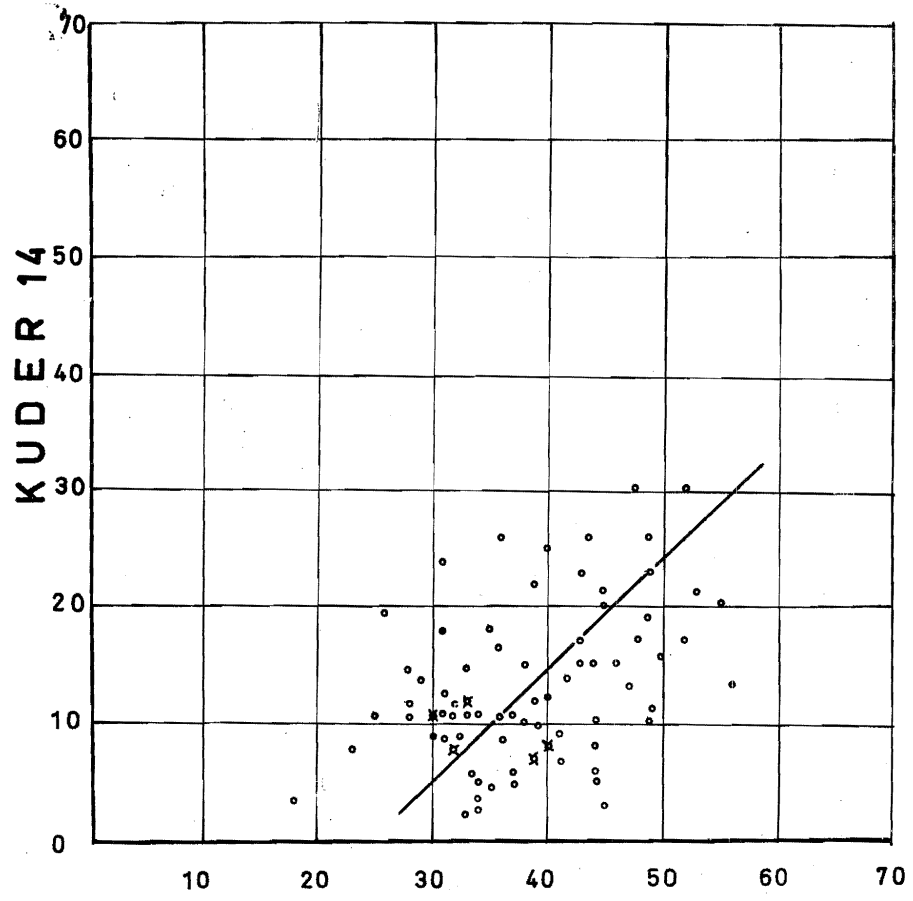
GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre ESTETICO -
LITERARIOS



Totales

GRAFICA DE DISPERSION

Correlación entre ESTETICO-
MUSICALES

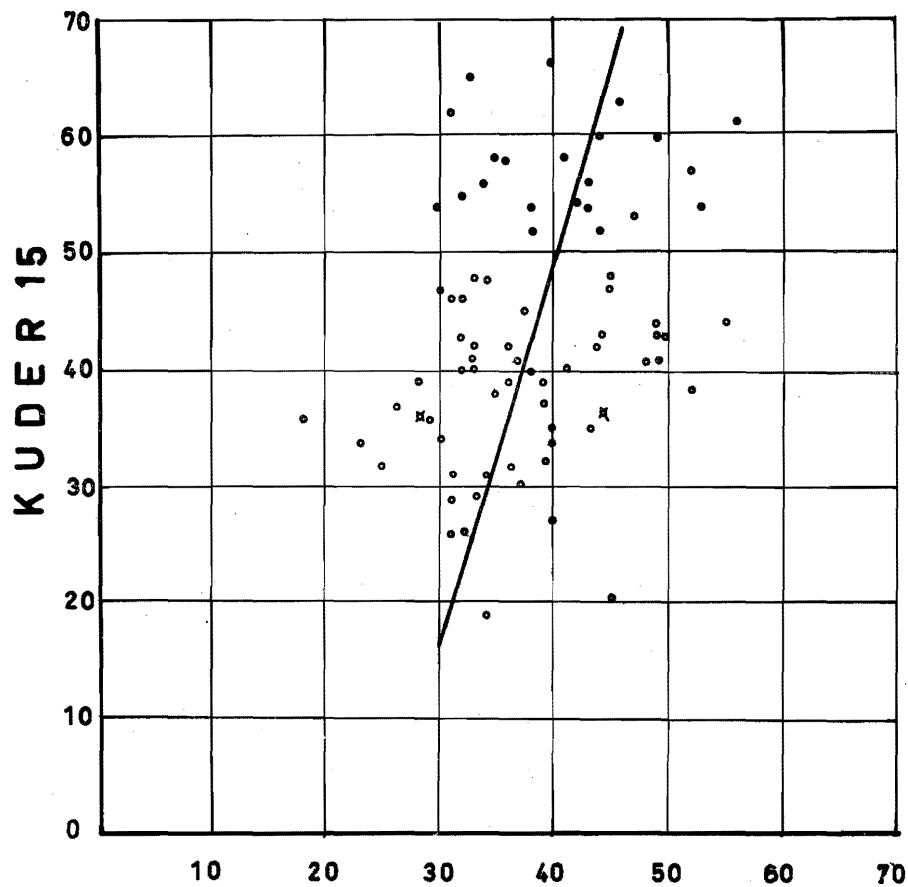


ALLPORT 3

Totales

GRAFICA DE DISPERSION

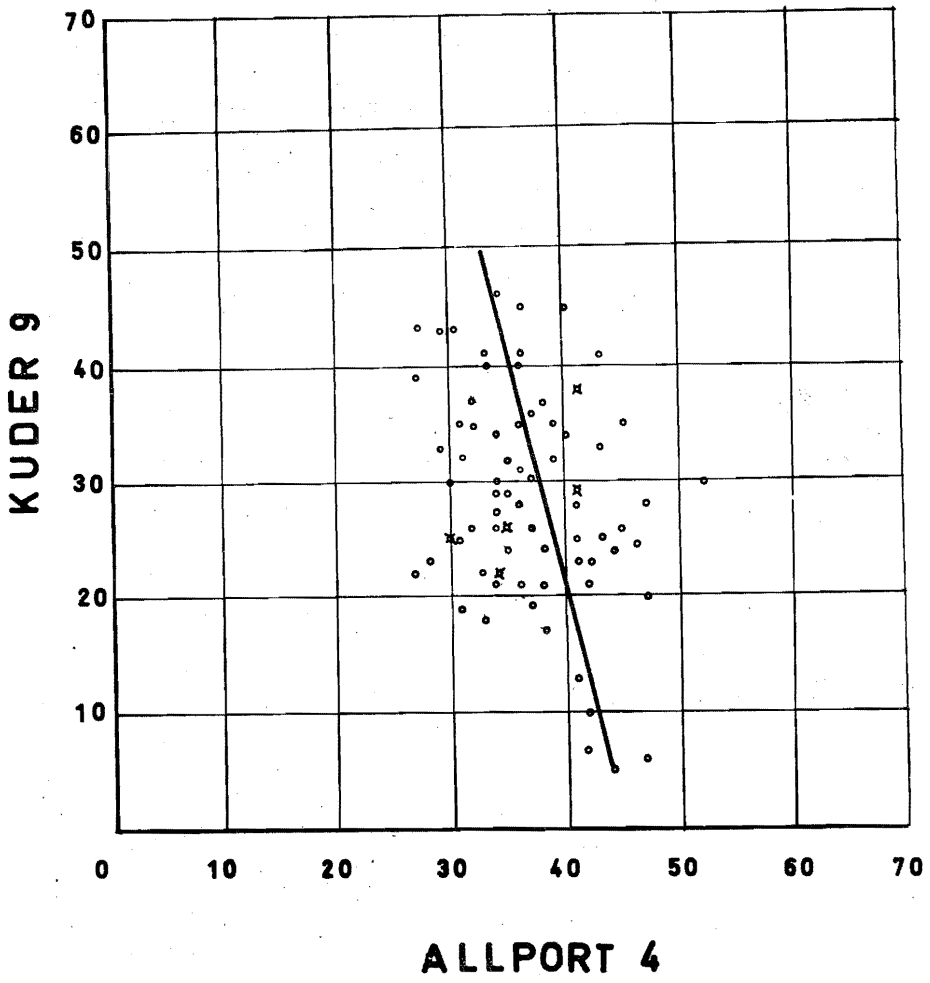
Correlación entre ESTETICO-
SERVICIO SOCIAL



ALLPORT 3

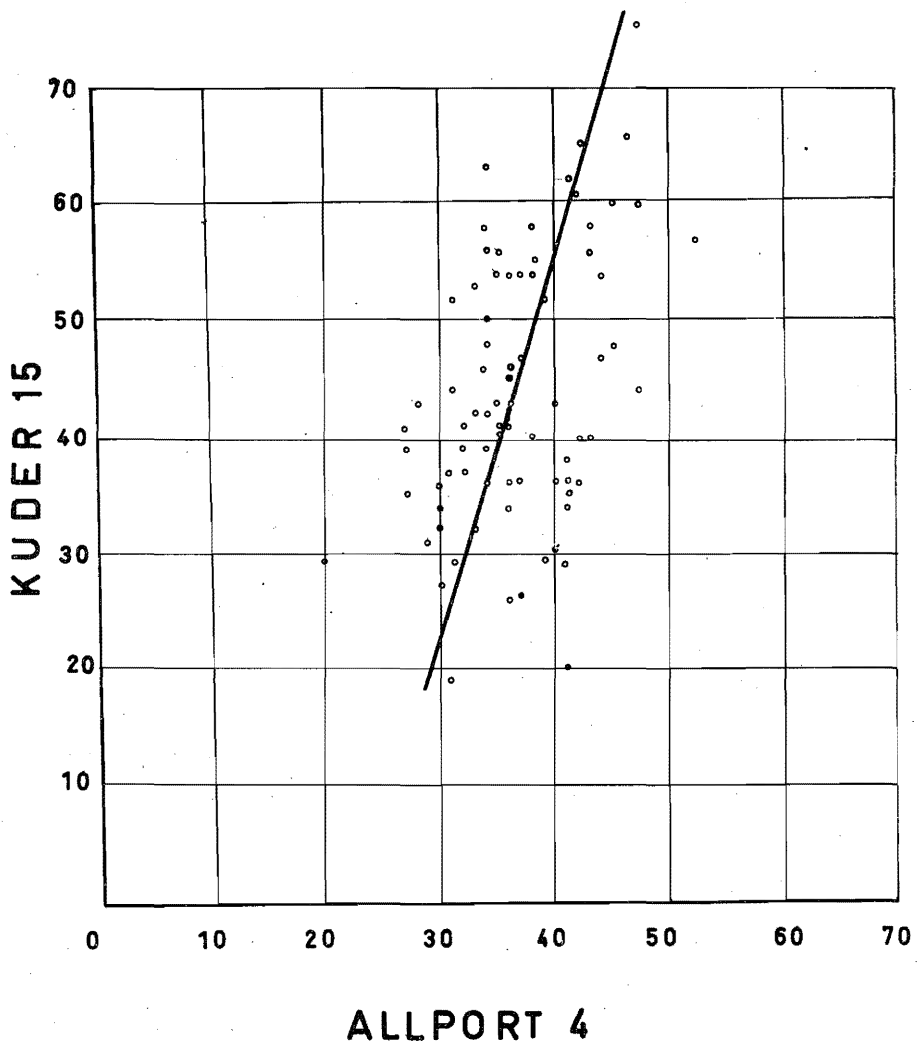
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre SOCIAL-
CONTADORES



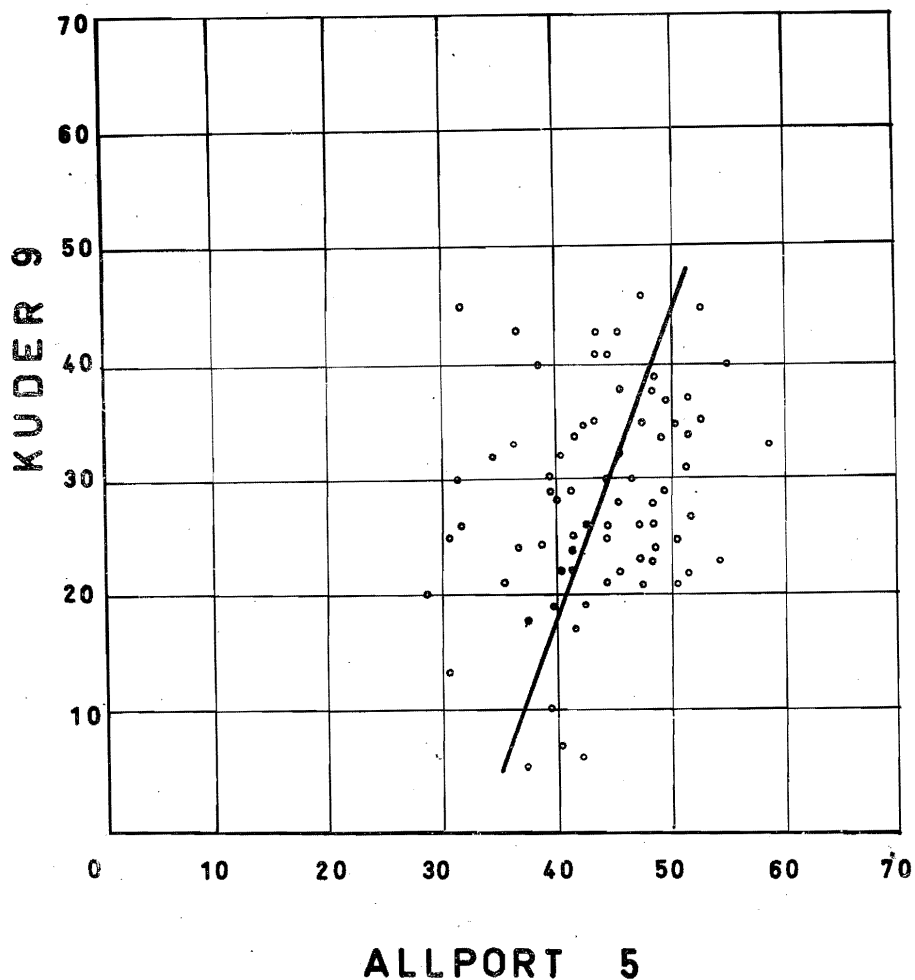
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre SOCIAL -
SERVICIO SOCIAL



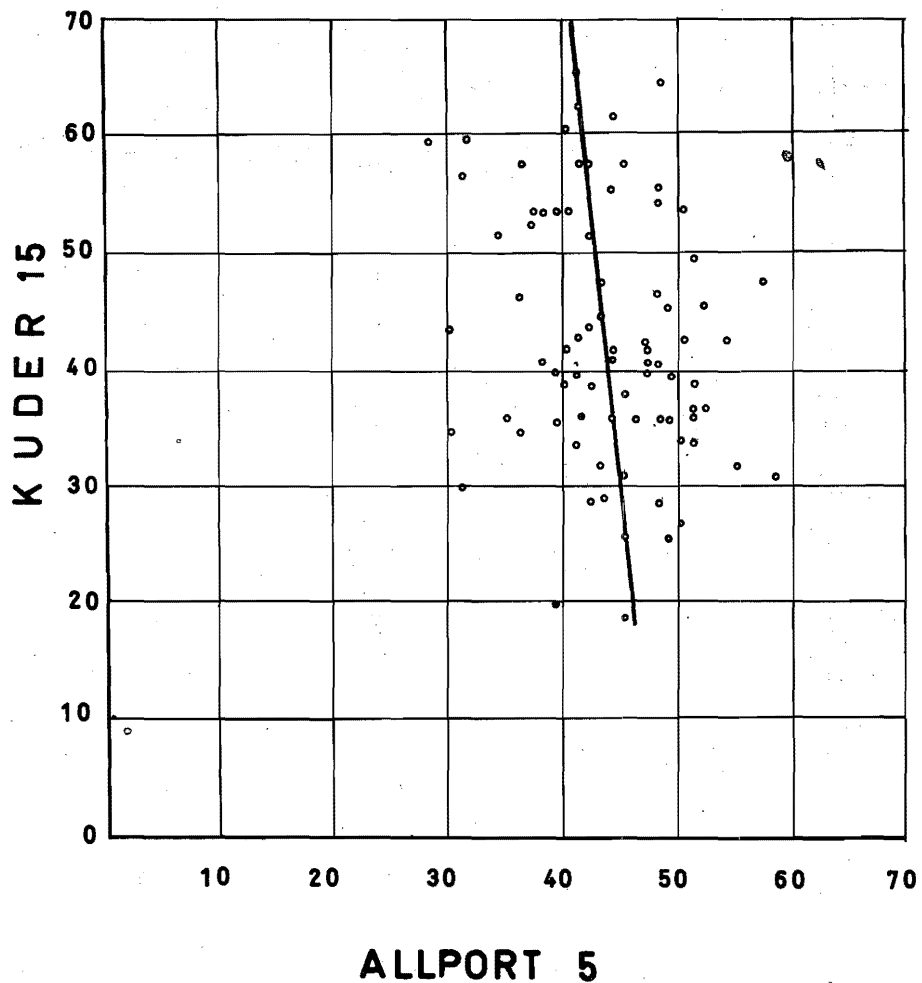
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre POLITICO —
CONTADORES



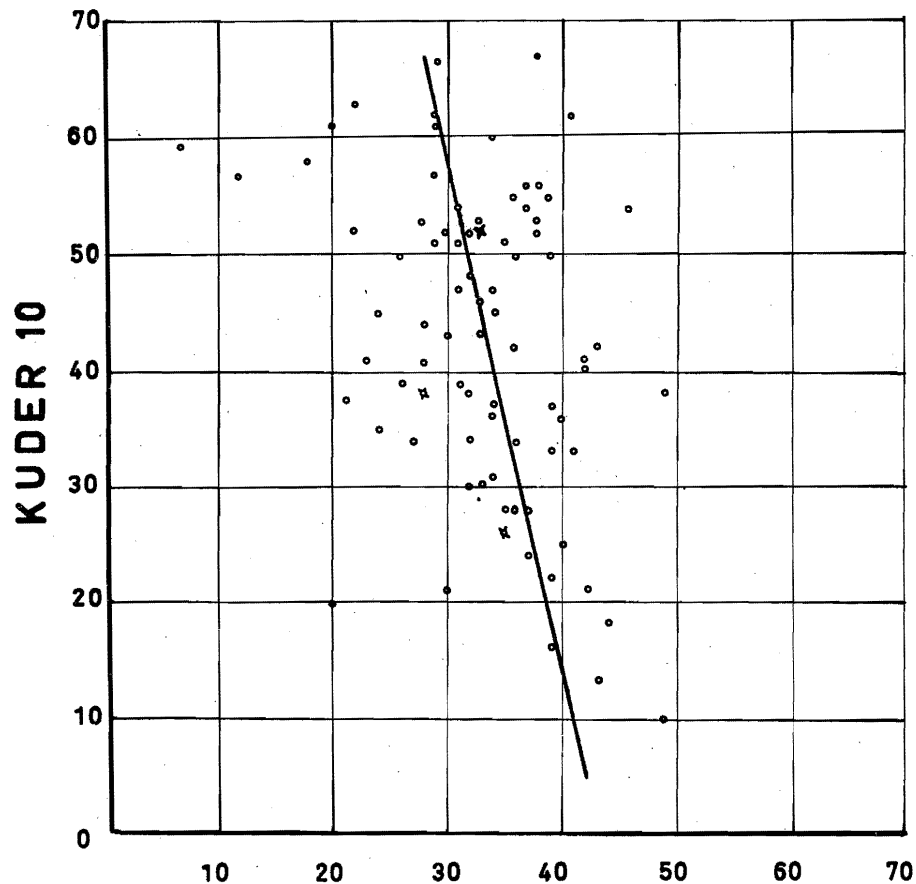
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
 Correlación entre POLITICO-
SERVICIO SOCIAL



Totales

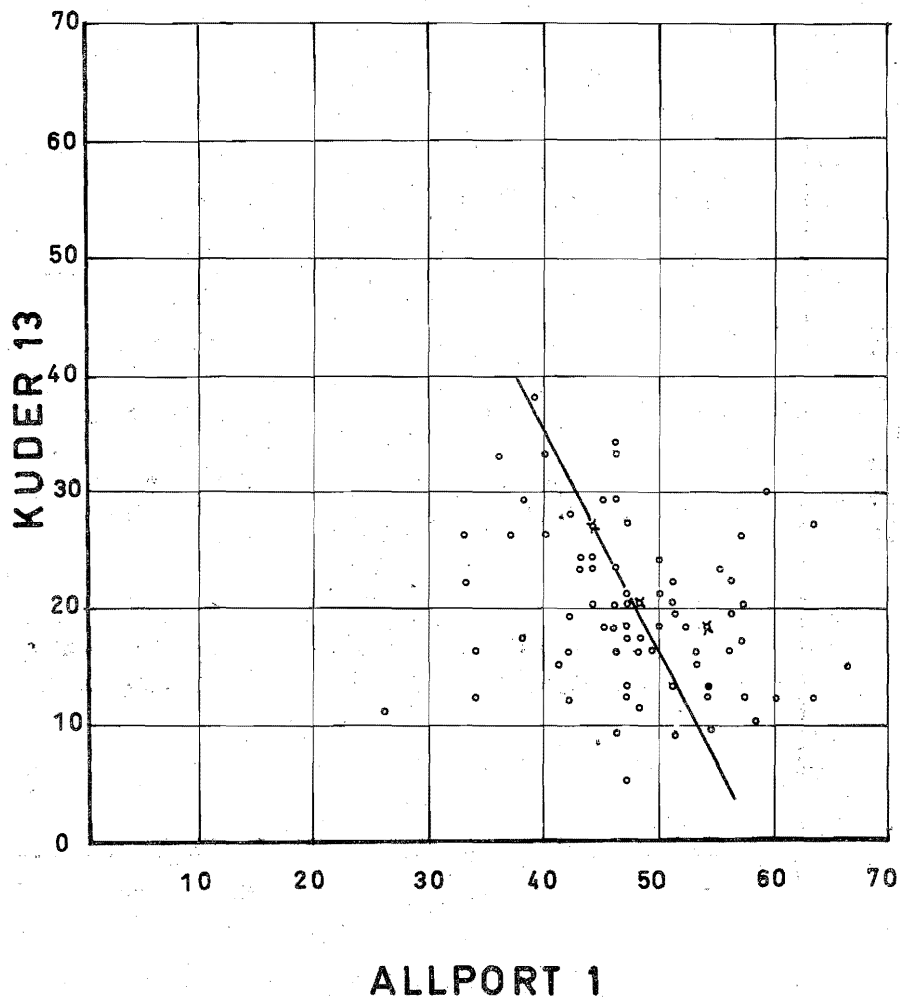
GRAFICA DE DISPERSION
Correlación entre RELIGIOSO-
CIENTIFICOS



ALLPORT 6

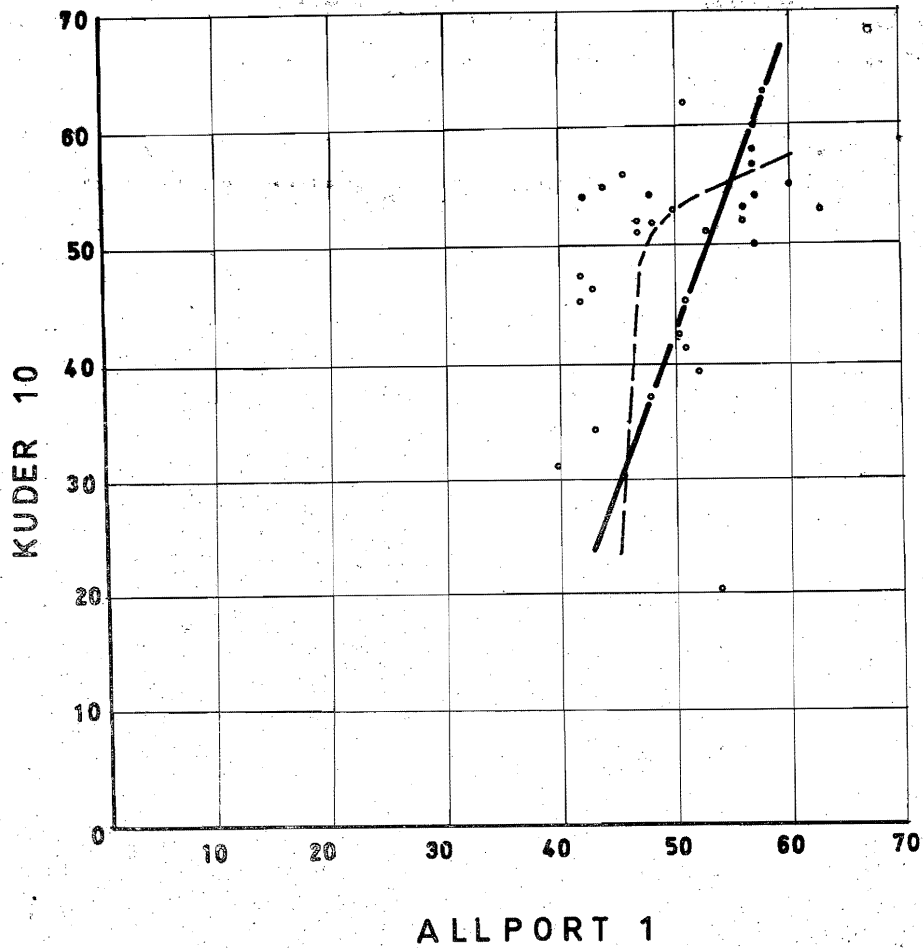
Totales

GRAFICA DE DISPERSION
 Correlación entre TEORICO -
LITERARIOS



Totales

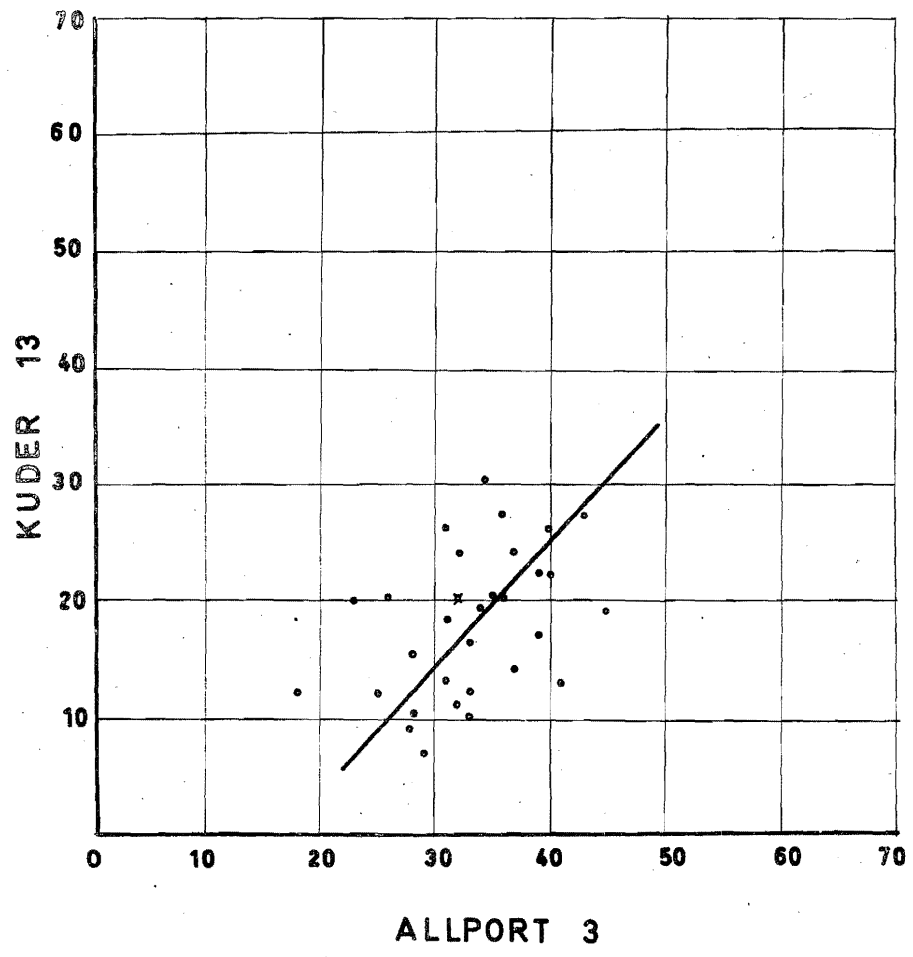
GRAFICA DE DISPERSION
Correlacion entre TEORICO-CIENTIFICO.



Hombres

GRAFICA DE DISPERSION

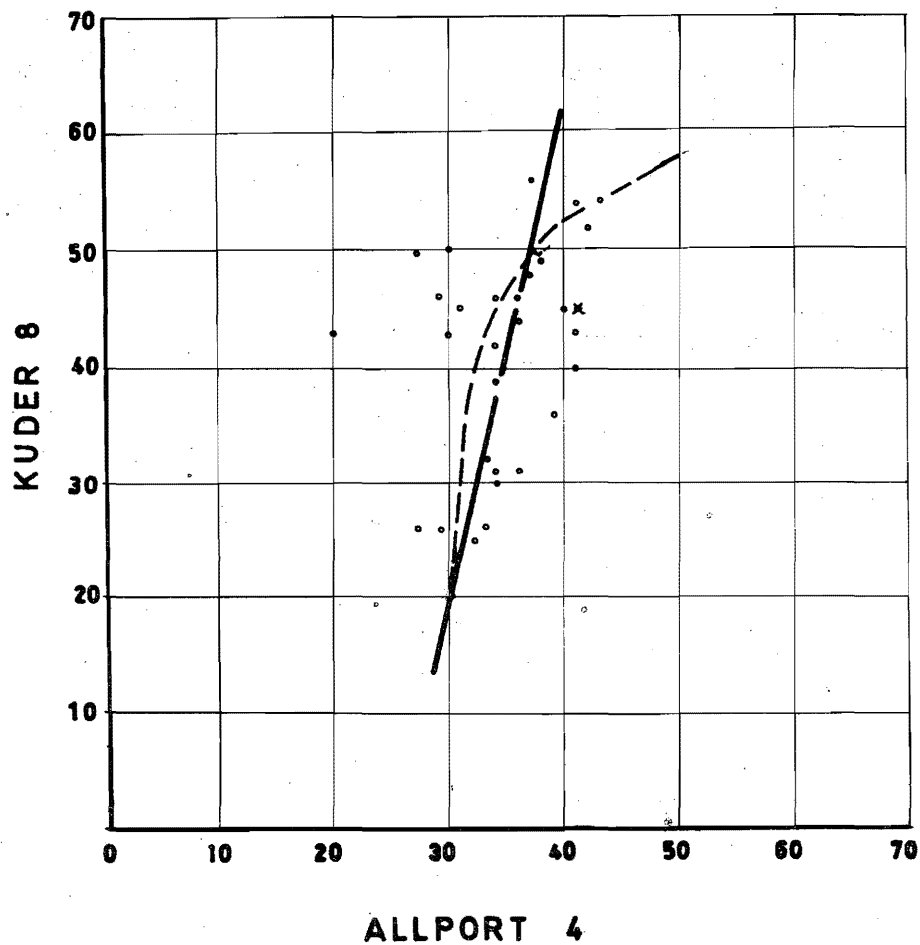
Correlacion entre ESTETICO-LITERARIOS



Hombres

GRAFICA DE DISPERSION

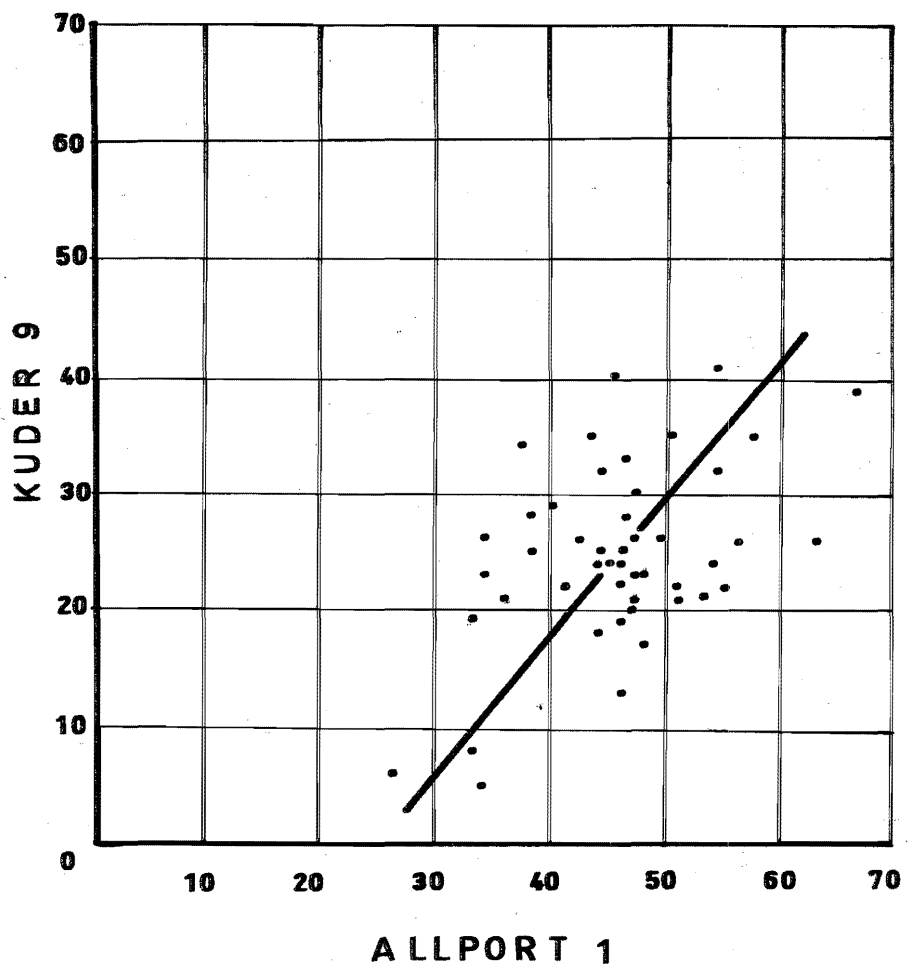
Correlacion entre SOCIAL-MECANICOS



Hombres

GRAFICA DE DISPERSION

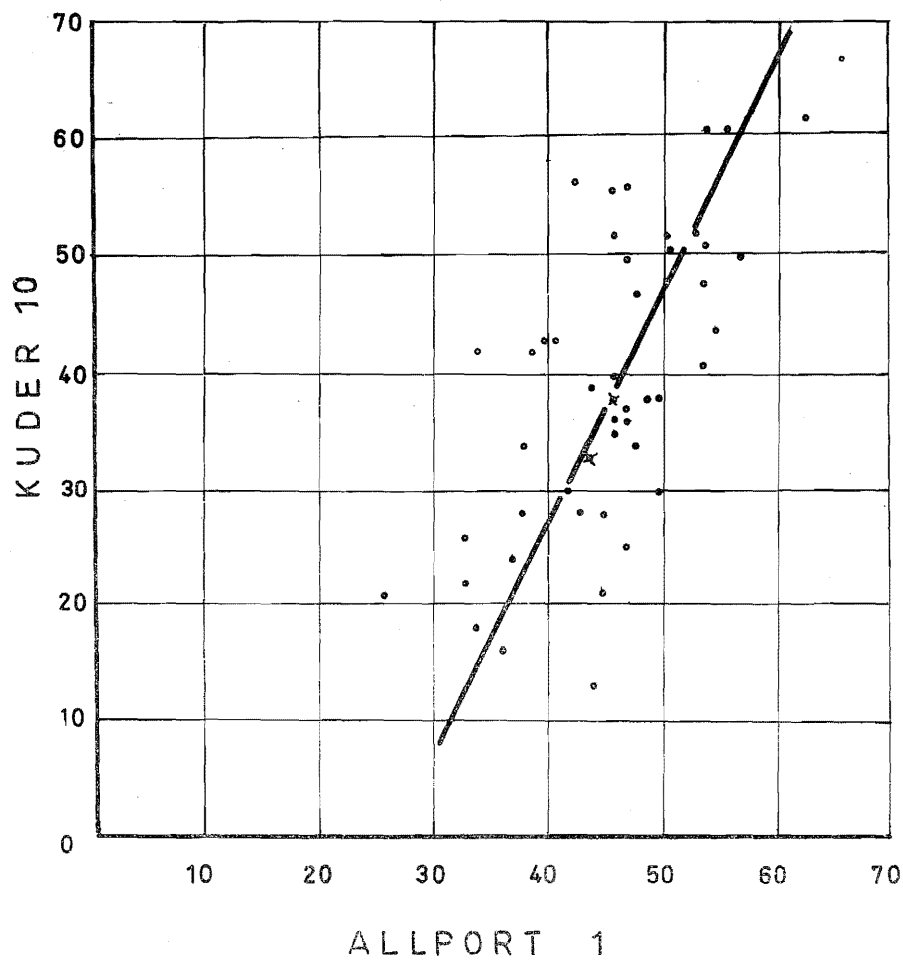
Correlación entre TEORICO-CONTADORES



Mujeres

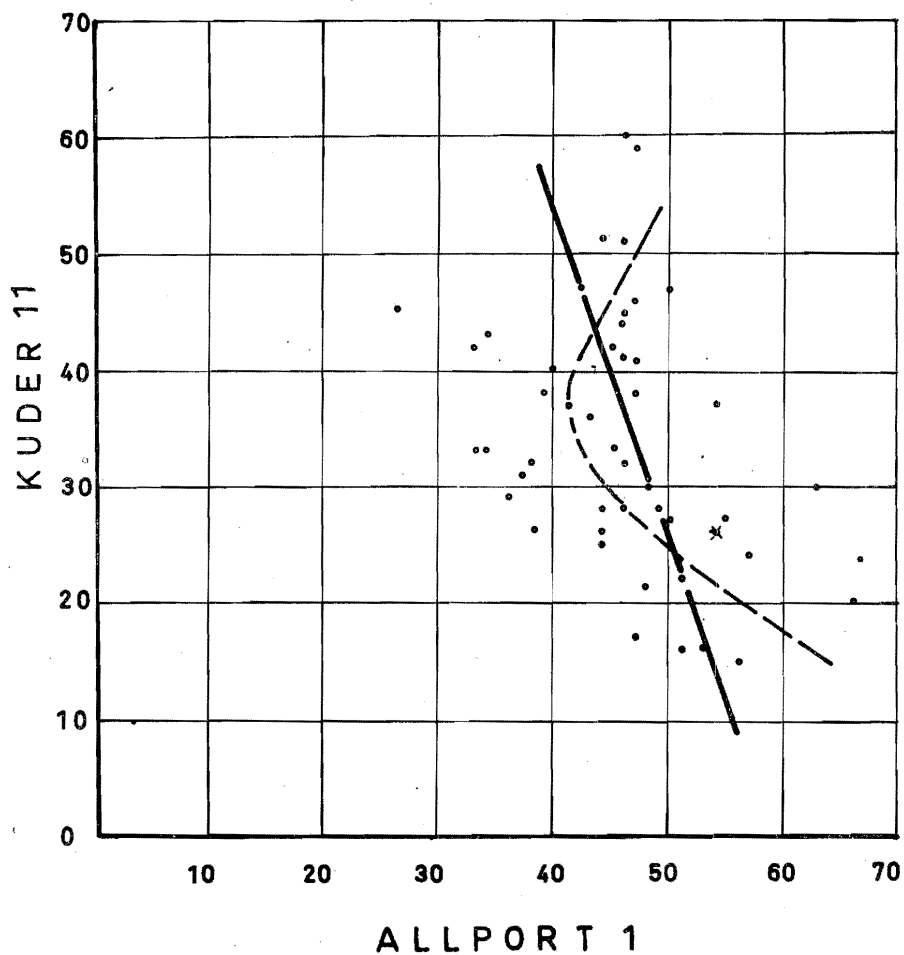
GRAFICA DE DISPERSION

Correlación entre TEORICO-CIENTIFICO



Mujeres

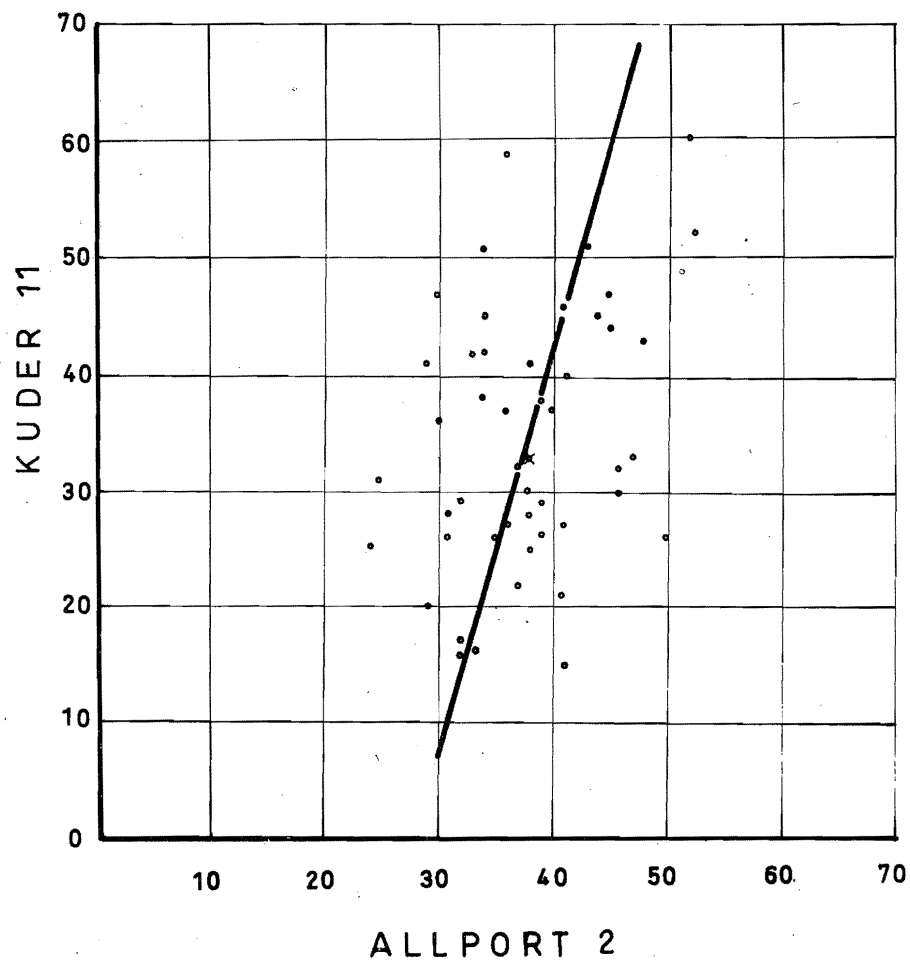
GRAFICA DE DISPERSION
 Correlación entre TEORICO—
PERSUASIVOS



Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

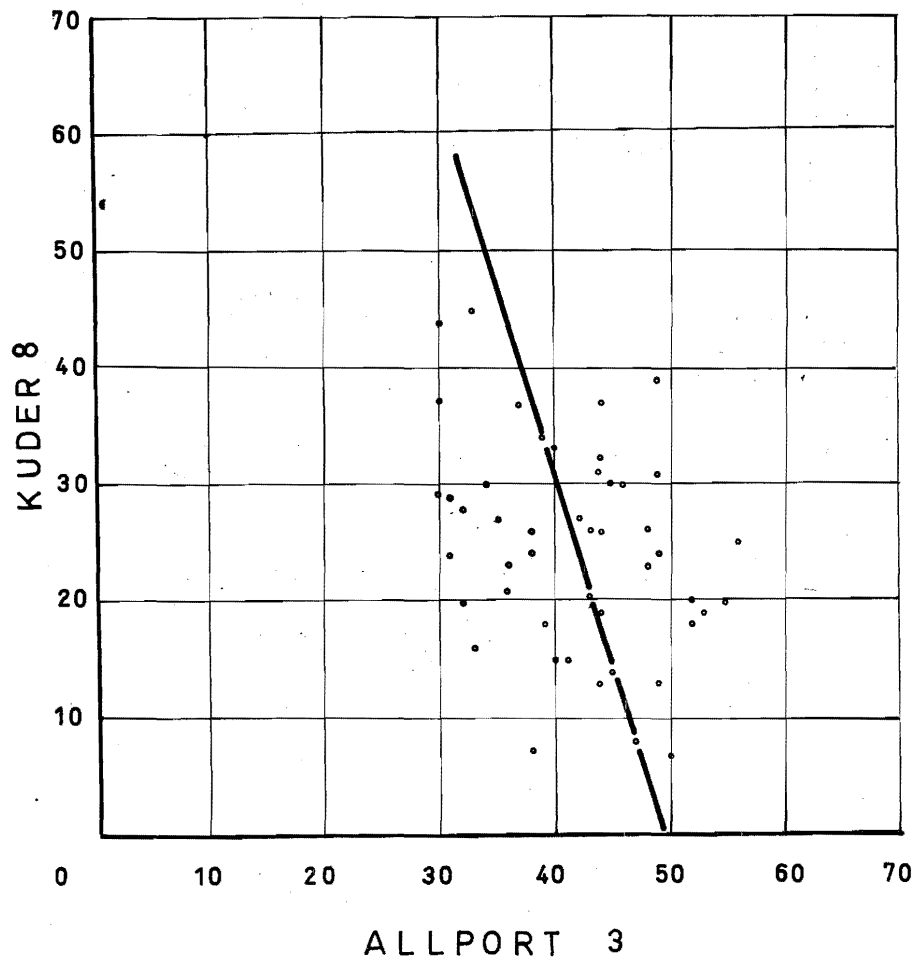
Correlación entre ECONOMICO —
PERSUASIVOS



Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

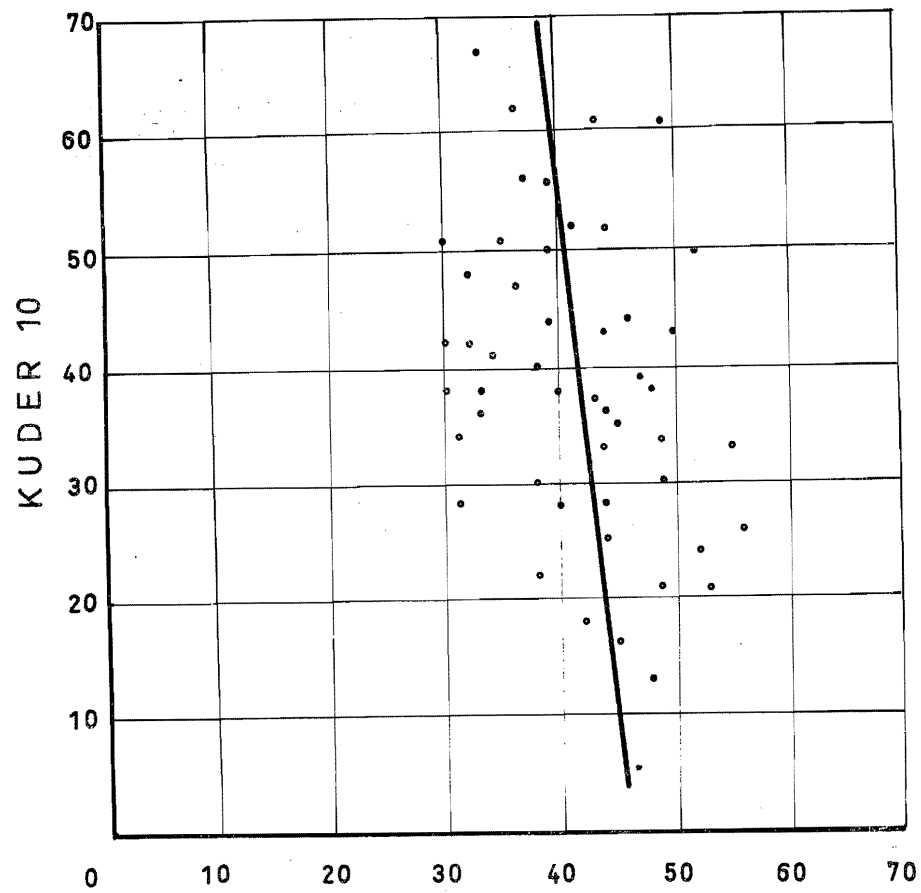
Correlación entre ESTETICO —
MECANICOS.



Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

Correlación entre ESTETICO —
CIENTIFICOS

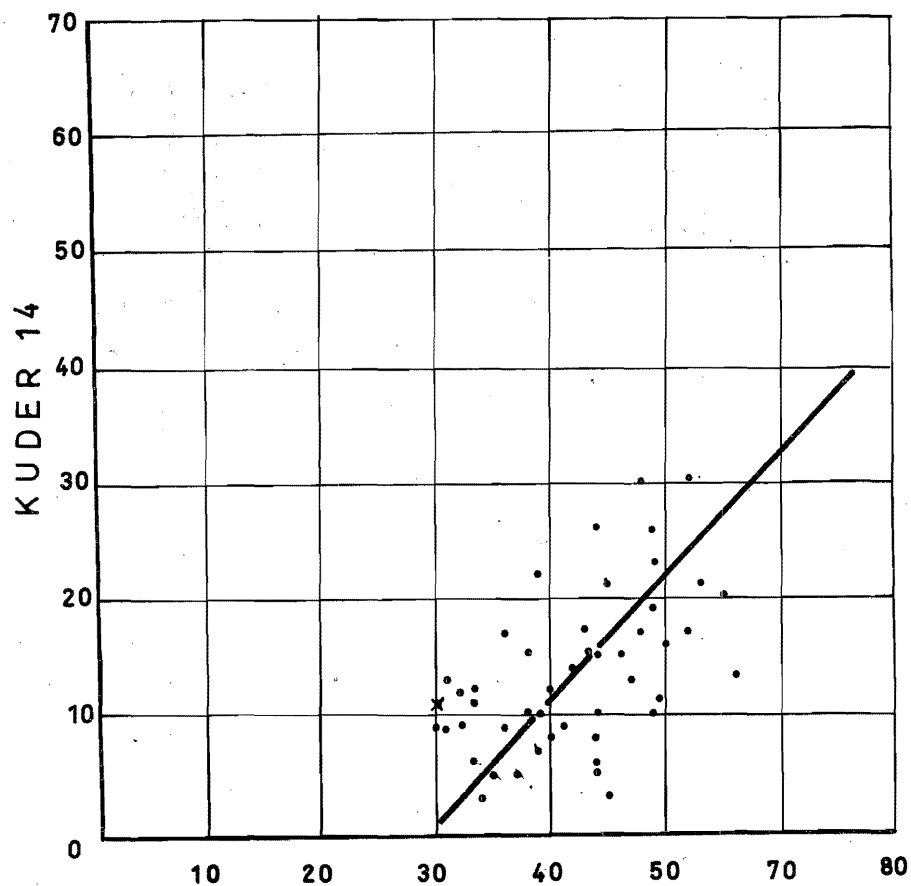


ALLPORT 3

Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

Correlación entre ESTETICO -
MUSICALES

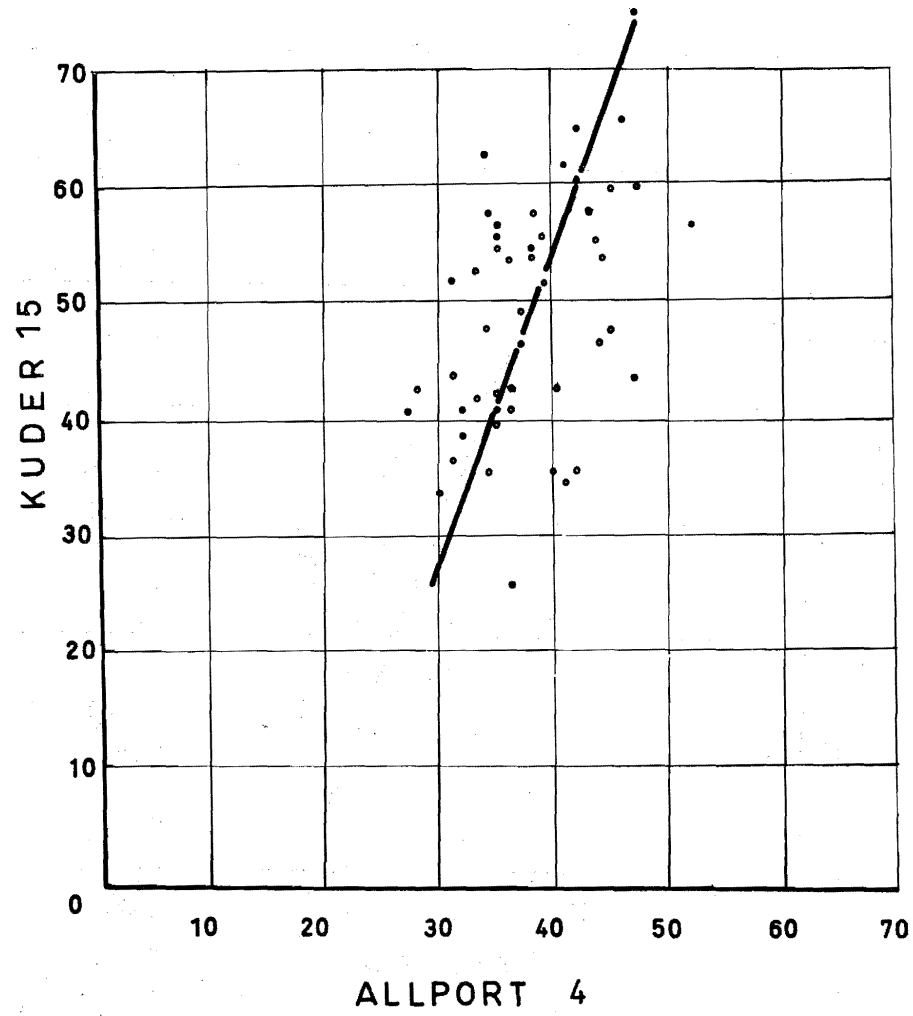


ALLPORT 3

Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

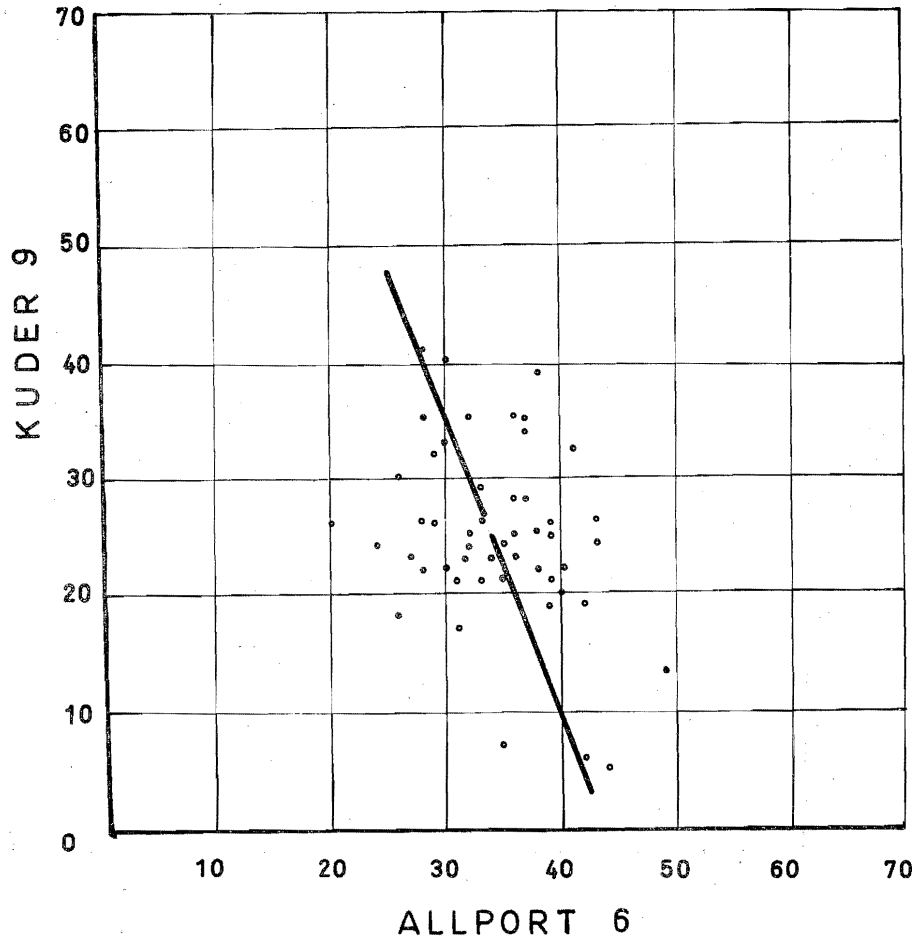
Correlación entre SOCIAL —
SERVICIO SOCIAL



Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

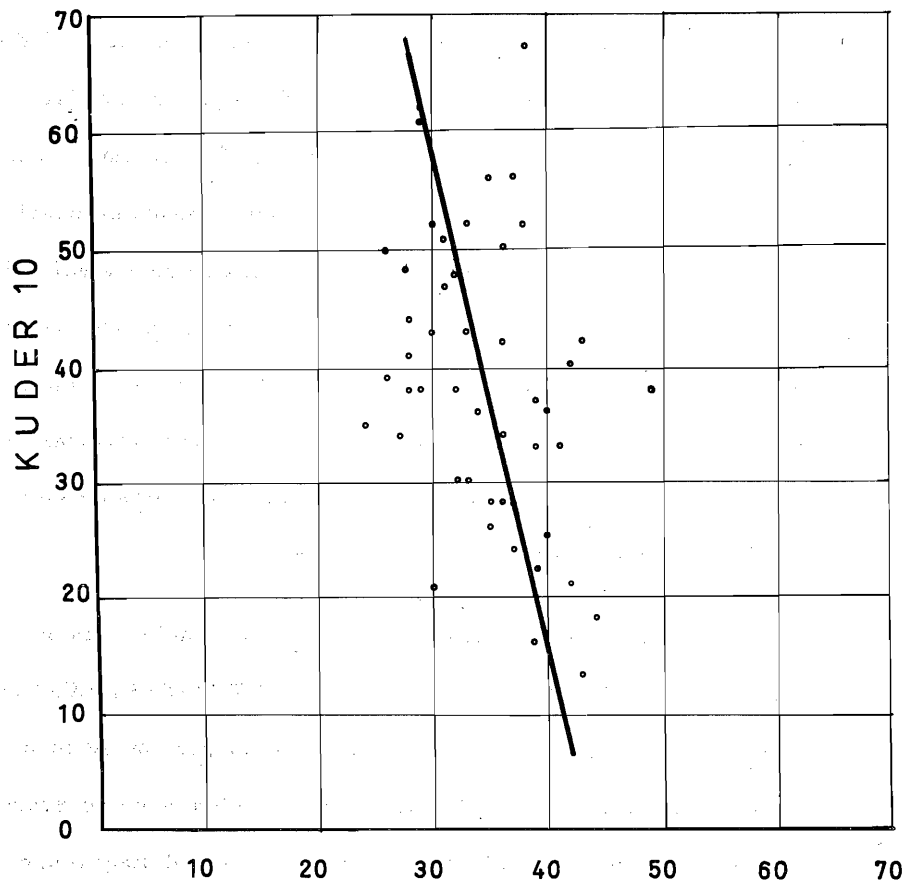
Correlación entre RELIGIOSO—
CONTADORES



Mujeres

GRAFICA DE DISPERSION

Correlación entre RELIGIOSO -
CIENTIFICOS



ALLPORT 6

Mujeres

CAPITULO V

INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.

5.1. El hecho de que dos variables tiendan a incrementarse o a decrementarse juntas no indica que una tiene un efecto directo o indirecto sobre la otra. Una buena interpretación requiere familiaridad con el campo de aplicación, ya que la interpretación matemática pura es completamente infructuosa. Si en un caso determinado el modelo matemático nos dice que hay una relación estrecha entre dos variables, es posible que dicha relación sea debida a una tercera variable no estudiada que esté actuando simultáneamente sobre las dos en estudio. Es solamente el científico que conoce las implicaciones entre variables el que puede encontrar la influencia de variables extrañas en los resultados del mencionado problema matemático.

5.2. Un caso posible puede ser el de la correlación existente en totales entre el VALOR ECONOMICO y los INTERESES MECANICOS (Cuadro No. 1) en el que en el diagrama de dispersión se observa que por un artificio matemático se sobreponen los puntos correspondientes a hombres, situados en la parte derecha del diagrama de dispersión "e-1", con tendencia claramente negativa (-0.0299); y los puntos correspondientes a mujeres en la parte inferior izquierda

(- 0.0075), (Gráfica e-2). Tomados independientemente la correlación es muy baja y la tendencia de la línea de regresión es negativa; una vez superpuestos, la correlación es mayor y la tendencia de la línea de regresión es positiva (0.2708), (Gráfica e). Este resultado corrobora lo mencionado en el párrafo 5.1. Fue relativamente fácil para un psicólogo experimentado apreciar que dicha correlación es solo un artificio matemático.

5.3. Observando las medias de cada uno de los grupos se aprecia que existe una diferencia marcada entre subgrupos de hombres y mujeres; dicha diferencia es lo suficientemente grande en la mayor parte de los casos de manera que se hace innecesario recurrir a la prueba "t" de Student ya que se percibe que la muestra de los subgrupos de hombres y mujeres son estadísticamente diferentes (pertenecen a diferentes poblaciones). Con ello es posible sustentar la hipótesis de que las diferencias culturales entre sexos son tales, que no es posible utilizarlos en conjunto para el estudio de las correlaciones.

5.4. Existe sin embargo, alguna consistencia de resultados entre la correlación de totales y subgrupos hombres y mujeres, en los cuales ciertas correlaciones, como por ejemplo, teórico con científico son elevadas y significativas no interfiriendo para nada



las mencionadas diferencias. Con referencia a este caso tenemos las siguientes correlaciones significativas:

teórico - científicos (*)

estético - científicos (-)

estético - musicales (*)

5.5. El segundo caso de consistencia es aquel en el que un subgrupo presenta correlación lo suficientemente fuerte como para que -- ésta persista en la correlación de totales, sin existir significancia en el otro subgrupo. En otras palabras, la tendencia de la línea de regresión subsiste en forma general a pesar de las diferencias culturales entre sexos. Se observan las siguientes correlaciones significativas de este caso:

teórico - contadores (F) (*)

teórico - persuasivos (F) (-)

estético - mecánicos (F) (-)

estético - literarios (M) (*)

social - servicio social (F) (*)

religioso - científicos (F) (-)

NOTA: * correlación con signo positivo.
- correlación con signo negativo.

5.6. Existe un tercer caso posible: aquellos en que la consistencia se presenta entre uno de los subgrupos y en totales, pero en el otro subgrupo presenta una tendencia marcada pero no significativa: por -- ejemplo se presenta consistencia en totales y el subgrupo mujeres. En el de hombres es marcada pero no significativa.

económico - persuasivo (F) (*)

5.7. El Dr. Iscoe⁽¹⁾ correlacionó la forma Personal del Kuder con el Estudio de Valores de Allport Vernon y en el presente trabajo se ha correlacionado la forma vocacional del Kuder. Se pensó que sería interesante mencionar los resultados obtenidos por el Dr. Iscoe en su - trabajo para constatar una vez más que siendo pruebas que miden preferencias, enfocan el problema de manera diferente, por lo que debe tenerse siempre presente lo que las pruebas realmente midan o exploren, según lo estipulado por los autores. Es frecuente encontrar que las personas que usan las pruebas confundan lo que estas pruebas miden, y se tienda a usarlas indistintamente, dándoseles una interpretación a menudo errónea.

El propósito de hacer estudios de correlación es para fundamentar objetivamente el hecho de que puedan o no usarse indistinta-

mente o para ver en qué áreas son iguales y en cuales difieren, y si hay o no relación entre ellas.

5.8. En el estudio del Dr. Iscoe sobre la comparación de las pruebas de Allport Vernon y el Record de Preferencias de Kuder (Personal) se sospechó que podría haber una correlación positiva entre el teórico de ambas pruebas. Del económico de Allport y el práctico del Kuder y del político de Allport y el sociable y dominante del Kuder también se esperaba obtener correlaciones positivas y se esperaba obtener también una correlación negativa entre el estético del Allport y el teórico del Kuder.

5.9. Iscoe hizo su estudio en 90 estudiantes universitarios de una edad promedio de 26 años.(11)

En los resultados obtenidos del estudio no pudo justificarse ninguna de las hipótesis mencionadas. Obtuvo una correlación baja (0.20) entre las dos escalas del teórico. La correlación más alta (0.47) fue entre el estético del Allport y el teórico del Kuder, donde Iscoe esperaba que fuese negativa. En el Social del Allport y el Sociable del Kuder obtuvo una correlación muy baja, lo que se explica por que aunque habiéndoseles adjudicado nombres similares, se definen de manera diferente.

5.10. Volviendo al tema de esta Tesis y con relación al párrafo 5.4. se puede afirmar que ambas pruebas tienen un planteamiento similar en estas áreas de allí que correlacionen significativamente tanto en

hombres como en mujeres y en totales. En la correlación significativa de TEORICO con CIENTIFICOS es necesario comentar lo que los autores dicen con respecto a lo que miden sus pruebas para ver si coinciden. Si este fuera el caso, esta sería la explicación a la correlación significativa, Kuder dice que los intereses científicos "indican la preferencia para descubrir hechos y resolver problemas". (2.2) Allport dice que "el interés dominante del teórico es el descubrimiento de la verdad. El hombre teórico se aplica a observar y razonar; es un intelectualista, un científico o un filósofo. De aquí se ve que el planteamiento de ambas pruebas es parecido, casi similar. La correlación encontrada fue positiva en alto grado (0.6654).

5.11. En referencia a la correlación encontrada entre el ESTETICO-CIENTIFICO se tendrá que hacer un comentario acerca de lo que dice Allport del valor estético:

"El hombre estético considera como valor más elevado la forma y la armonía. Cada experiencia es juzgada por sí sola desde el punto de vista de su gracia, simetría o proporción. No necesita ser artista creador. La actitud estética es diametralmente opuesta a la teórica. El primero se interesa por la diversidad y el segundo por las identidades de la experiencia. El estético tiende a considerar la verdad como equivalente de la belleza, o como dice Menken: "Hacer una cosa encantadora es un millón de veces más importante que hacerla verdadera." Para conocer

lo dicho por Kuder con respecto al interés científico véase el párrafo anterior (5.10). Se observa claramente que estos son opuestos. Esto concuerda con lo observado en la correlación que es negativa y de -0.4722 en totales entre el estético y el científico, siendo el nivel de significancia de 0.218 . En mujeres el nivel de significancia es de 0.285 y la correlación negativa de -0.3301 . En hombres el nivel de significancia es de 0.349 debido a lo escaso de la muestra y la correlación negativa de -0.3410 .

5.12. Observando el parágrafo 5.4. se encuentra una correlación consistente en significancia tanto en totales como en los dos subgrupos entre ESTETICO y MUSICALES. Lo que dicen los autores respecto a lo que exploran las pruebas en estas áreas es:

Kuder: Musicales: "indica preferencia por ir a conciertos, tocar algún instrumento, cantar, o leer sobre temas musicales".

Allport: "El hombre estético considera como valor más elevado la forma y la armonía... Cada experiencia es juzgada por su gracia, simetría o proporción. Encuentra su mayor interés en los episodios artísticos de la vida... tiende a considerar la verdad como equivalente de la belleza".

La definición que trae el Diccionario Enciclopédico Ilustrado de MUSICA es: "Arte de combinar los sonidos de modo que produzcan recreo al escucharlos".

En la correlación del valor estético con los intereses musicales se obtuvo un resultado positivo de 0.3685 en totales. En hombres de 0.2306 y en mujeres de 0.4918. Aquí se puede afirmar también que las dos pruebas plantean el problema de manera similar en ambas áreas.

5.13. Con relación al parágrafo 5.5 hay consistencia entre la correlación TEORICO-CONTADORES en totales y mujeres. La correlación altamente positiva en mujeres es de 0.4772 y en totales es de 0.3977. Kuder dice que los intereses contadores "indican la preferencia por trabajar con números". Allport dice que el valor teórico "es el interés por el descubrimiento de la verdad... se aplica a observar y razonar. Su más alta aspiración en la vida es ordenar y sistematizar sus conocimientos".

El trabajo con números es a base de razonamientos y ordenamientos. Esto es, en resumen, otra relación entre ambas pruebas, que se puede constatar por el resultado matemático obtenido en la correlación.

5.14. En la correlación consistente significativa en mujeres y totales entre TEORICO - PERSUASIVOS se obtuvo un nivel de correlación en totales de -0.2613 y en mujeres -0.3690. Según lo que indican los autores acerca de lo que miden estos intereses es:

Kuder: persuasivos "indican la preferencia por conocer y tratar con la gente, y promover proyectos o ventas". Obviamente es una inclinación básica por las relaciones interpersonales, lo que se contrapone a los intereses del teórico cuya más alta aspiración es "ordenar y sistematizar sus conocimientos... es un intelectualista...". Se deduce que ambas áreas exploran conceptos diferentes.

5.15. En el parágrafo 5.4 se puede observar la correlación entre ESTETICO - MECANICOS, en totales y mujeres siendo dicha correlación negativa en mujeres de -0.2883 a un nivel de significancia de 0.285 y en totales de -0.4911. Dice Kuder que los intereses mecánicos "indican la preferencia por trabajar con máquinas y herramientas". Allport dice con respecto al valor estético que "el hombre estético considera como valor más elevado la forma y armonía, cada experiencia es juzgada desde el punto de vista de su gracia, simetría o proporción... ve el proceso de manufactura y propaganda y comercio como una destrucción de los valores más importantes para él". Por esta descripción se sugiere que estos intereses son opuestos.

5.16. También se observa consistencia en la correlación entre ESTETICO - LITERARIOS en totales y en hombres con un índice de correlación en los primeros de 0.2553 y en hombres de 0.4051. Allport dice con respecto al valor estético lo que se ha visto en los pá-

rrafos: 5.11, 5.12, 5.15 y 2.9.. Kuder dice que los intereses literarios "indican la preferencia por leer y escribir". (2.2). El escribir tiene básicamente un fondo estético y de aquí que la correlación haya resultado positiva.

5.17. En la correlación entre SOCIAL - SERVICIO SOCIAL en totales se obtuvo un índice significativo de 0.4273, y en mujeres de 0.4610 ambas positivas. Los autores comentan con respecto a sus pruebas que el interés por el servicio social en el Kuder "indica la preferencia por ayudar a los demás", y el social del Allport indica: "El valor más alto para este tipo es el amor al prójimo, el amor en su aspecto altruísta y filantrópico". Se ha encontrado una correlación positiva y significativa entre estas dos áreas ya que se definen de manera similar.

5.18. Se obtuvo una correlación significativa y consistente entre el valor RELIGIOSO y los intereses CIENTIFICOS, con tendencia negativa, tanto en totales como en mujeres. En totales se obtuvo una correlación de -0.2702, y en mujeres de -0.4051. Kuder define el interés científico como "la preferencia para descubrir hechos y resolver problemas". Allport define el valor religioso como la armonía, es místico y busca comprender el cosmos como un todo... busca unificarse con una realidad mayor apartándose de la vida... encuentra su experiencia de unidad a través de la autorrenunciación y meditación".

Allport en algunas de sus preguntas contrapone los valores religiosos a los científicos y da a escoger entre ambas. El mismo autor está indicando que estas actitudes son contrarias.

5.19. Entre los autores que han hecho estudios sobre estas preferencias están Stanley Krippner⁽²⁴⁾ en su estudio "Science as a Vocational Preference" y Hatt y North⁽²⁰⁾ "Prestige Ratings of Occupations" que han encontrado que se considera al científico no religioso, inteligente pero inestable, apartado y con modestos ingresos. Bertrand Russel⁽³²⁾ "Ciencia y Religión" ha encontrado que diversas corrientes religiosas han chocado frecuentemente con las metas científicas.

5.20. En el caso de la correlación positiva entre ECONOMICO PERSUASIVOS se encontró una correlación en totales de 0.2739, en mujeres de 0.2806 y en hombres no alcanzó el nivel de significancia para esta muestra que es de 0.349 ya que el índice de correlación fue de 0.2759. Kuder dice que el interés persuasivo "es la preferencia por conocer y tratar a la gente, y promover proyectos o ventas". Allport dice que el valor económico es "el interés por lo útil, basándose en la autoconservación". El interés en las utilidades se desarrolla en los asuntos prácticos del mundo de los negocios, la producción,

mercados, y consumo, la elaboración de créditos y la acumulación de valores económicos tangibles. En su actitud interpersonal, está más interesado en sobrepasar a las personas económicamente que en dominarlas o servir las". En estas dos áreas se ve claramente que el planteamiento es similar en las pruebas y de aquí que resultaran positivas las correlaciones.

CAPITULO VI

COMENTARIO.

El propósito de este trabajo es precisar si la prueba de Preferencias de Kuder y la de Valores de Allport Vernon son instrumentos de medición que:

- a) se complementan
- b) son diferentes
- c) son iguales

desde el punto de vista de su aplicación práctica.

Con el fin de precisar la validez de estas hipótesis en forma objetiva y clara, se usó análisis de correlación por ser un método estadístico válido en la experimentación y comprobación de hechos científicos. Se cuenta con una serie de restricciones debidas tanto al material como al instrumento empleados para observar las relaciones existentes entre ambas pruebas.

En primer lugar se pensó que la muestra de 80 casos no podría tener validez, sin embargo el análisis estadístico con la prueba de Student demuestra que los resultados obtenidos son significativos. Por otra parte, otros autores han usado muestras de magnitud semejante con resultados coincidentes. (11).

Otra de las restricciones que debe tomarse en consideración es tanto la edad como el nivel socioeconómico y cultural de la muestra. No es una muestra representativa de la población total, sino de un grupo de población específica.

Los instrumentos de medición empleados tienen también sus restricciones, en la forma como cada uno de ellos enfoca su problema, y en la manera cómo se obtienen las respuestas, ya que varias preguntas involucran tendencias de tipo prestigio.

Se encontraron algunas contradicciones aparentes para las que existen explicaciones más o menos superficiales, atribuibles posiblemente a la muestra, a artificios matemáticos o al planteamiento propio de las pruebas; por ejemplo el encontrado en la Gráfica "E" y cuya explicación consta en el párrafo 5.2. También se vieron resultados que no son del tipo causa - efecto sino debidos a una tercera variable.

Tampoco se cuenta con réplicas del trabajo, y por lo tanto no se puede saber si se trata del 5% fuera de nuestro control (Apéndice V). Si se hubiera replicado el trabajo varias veces con una muestra similar se eliminaría la variación entre la muestra.

Para eliminar la subjetividad en el análisis e interpretación de los resultados se consultaron a otros autores, que han hecho

trabajos relacionados tanto con la orientación vocacional, como con el problema de las preferencias y los intereses.

Para probar si las hipótesis planteadas en el primer capítulo pueden justificarse con los resultados obtenidos, se observa que, en algunos casos, una prueba puede sustituir exitosamente a la otra.

Esto se observa en las correlaciones significativas entre el

teórico del Allport y el científico del Kuder

estético del Allport y los musicales del Kuder

en donde se ve que a medida que uno de los dos crece o decrece el otro lo hace simultáneamente.

Otra de las correlaciones significativas pero con signo negativo es la existente entre el:

estético del Allport y los científicos del Kuder.

donde a medida que uno crece el otro decrece. (5.4.)

Se encontraron otras áreas donde existía correlación significativa y consistente (5.5.) entre:

teórico del Allport y contadores del Kuder

estético del Allport y literarios del Kuder

social del Allport y servicio social del Kuder

También existen correlaciones significativas consistentes con signo negativo, es decir que a medida que uno de los dos crece el otro decrece entre:

teórico del Allport y los persuasivos del Kuder
religioso del Allport y los científicos del Kuder.
estético del Allport y los mecánicos del Kuder.

La segunda hipótesis planteada fue si ambas pruebas eran iguales. A este respecto podemos decir que no, puesto que existen áreas en una que no se presentan en la otra prueba, como son el religioso y el político en el Allport y los oficinistas y aire libre en el Kuder.

La tercera hipótesis planteada fue si las dos pruebas se complementan. Existe la posibilidad de que así sea, ya que por lo mencionado en el párrafo anterior existen áreas de una que no explora la otra, aunque en la mayoría correlacionan ya sea positiva o negativamente.

Tomando como válida la hipótesis planteada que las pruebas se complementen, se estaría en la necesidad de aplicar ambas a los estudiantes para poder llegar a un mejor conocimiento de sus inclinaciones vocacionales, para orientarlos hacia la profesión u ocupación que más les convenga. Las partes en que se piensa que la aplicación de ambas pruebas sea redundante, servirá como una comprobación de que realmente la inclinación del estudiante es verdadera.

Se tomarán como base las partes donde las pruebas correlacionan para así poder complementar el dictamen final de la orientación.

Este patrón decide, hasta cierto grado, los puntos donde el estudiante, teniendo una calificación alta en una preferencia, probablemente tenga un valor elevado en las áreas con que esta correlacione. Se puede predecir con cierto margen de acierto en qué áreas tendrá el estudiante gustos o aversiones, conociendo de antemano los resultados obtenidos por él en la otra prueba. Puede haber una interpretación - combinada y flexible.

Para interpretar con precisión las pruebas, éstas se deben conocer a fondo pues el desconocimiento de ellas determina interpretaciones erróneas como al guiarse exclusivamente por los enunciados de las diferentes áreas sin tomar en cuenta lo que los autores añaden.

Parafraseando al Dr. Ira Iscoe podemos decir

"Los resultados obtenidos señalan una vez más los peligros de usar - pruebas o instrumentos definidos como similares y que, sin embargo efectúan mediciones diferentes" ... "La importancia de conocer las relaciones entre los diferentes instrumentos de medición es una de las maneras de evitar errores importantes en la orientación vocacional".

APENDICE I.

CONDICIONES DE LA APLICACION.

Dado que se trata de un trabajo estadístico en el cual los efectos de una aplicación impropia pueden alterar seriamente los resultados, se cree conveniente describir en detalle el sistema seguido para la aplicación de las pruebas. Sin embargo, debido a que el sistema es secundario tanto a la propia teoría de las pruebas, como al análisis estadístico en cuestión, para no distraer la atención del lector de los temas fundamentales, se describen en este apéndice las condiciones en que se efectuó dicha aplicación de pruebas.

a. LOCAL.

Los salones en que fueron aplicadas las pruebas reúnen las condiciones de orientación requeridas.

Cada alumno cuenta con su pupitre individual de acuerdo con el tamaño del estudiante. Los muebles son de color verde claro, y alineados en tal forma que el alumno tiene visibilidad adecuada hacia el frente.

b. AMBIENTE.

El alumno se encuentra en un ambiente conocido por él, por lo que se supone que no intervino la variable del cambio de grupo,

que descontrola al estudiante.

Las pruebas fueron aplicadas por la autora del trabajo en forma colectiva a 3 grupos de 40 alumnos. Se dieron previamente una serie de pláticas del tipo de mesas redondas, sin revelar el contenido de las pruebas pero estableciendo un ambiente cordial y de confianza entre la aplicadora y los alumnos, buscando que, durante la aplicación de las pruebas, los alumnos disminuyeran sus inhibiciones y resistencias.

c. CONTINUIDAD

Al ser aplicadas las pruebas se cuidó que no hubiera interrupciones, ni se permitió intercomunicación entre los alumnos.

APENDICE - II

DATOS OBTENIDOS

TABLA QUE MUESTRA LAS MEDIAS Y LAS DESVIACIONES STANDARD DE LOS DATOS OBTENIDOS CON LAS PRUEBAS DE KUDER Y ALLPORT VERNON EN LOS 80 CASOS ESTUDIADOS (TOTALES).

		<hr/> MEDIA	DESVIACION STANDARD
0000001	TEORICO	47.73700	7.4912000
0000002	ECONOMICO	39.93700	6.9701000
0000003	ESTETICO	38.17500	7.8099000
0000004	SOCIAL	36.56300	5.6674000
0000005	POLITICO	43.45000	6.2568000
0000006	RELIGIOSO	33.31300	6.5700000
		<hr/>	
0000007	AIRE LIBRE	38.66200	12.6910000
0000008	MECANICOS	31.06300	12.1850000
0000009	CONTADORES	28.66300	9.0746000
0000010	CIENTIFICOS	42.96300	12.6320000
0000011	PERSUASIVOS	34.43700	10.5670000
0000012	ARTISTICOS	30.88800	8.3681000
0000013	LITERARIOS	20.67500	10.3430000
0000014	MUSICALES	12.92500	6.3968000
0000015	SERVICIO SOCIAL	43.67500	11.3730000
0000016	OFICINISTAS	46.92500	12.3160000



TABLA QUE MUESTRA LAS MEDIAS Y LAS DESVIACIONES
 STANDARD DE LOS DATOS OBTENIDOS CON LAS PRUEBAS
 DE KUDER Y ALLPORT VERNON EN 32 CASOS DE HOMBRES

		MEDIA	DESVIACION STANDARD
0000001	TEORICO	50.71900	6.1097000
0000002	ECONOMICO	43.59400	6.4607000
0000003	ESTETICO	33.21900	5.8026000
0000004	SOCIAL	34.68700	5.2704000
0000005	POLITICO	45.46900	5.6347000
0000006	RELIGIOSO	31.71900	7.2078000
<hr/>			
0000007	AIRE LIBRE	39.06300	12.8160000
0000008	MECANICOS	40.90600	9.5765000
0000009	CONTADORES	34.21900	7.9085000
0000010	CIENTIFICOS	49.31300	9.3188000
0000011	PER SUASIVOS	35.12500	10.1270000
0000012	ARTISTICOS	28.65600	7.8167000
0000013	LITERARIOS	17.96900	5.9450000
0000014	MUSICALES	12.53100	6.2649000
0000015	SERVICIO SOCIAL	35.18700	7.0686000
0000016	OFICINISTAS	47.71900	10.8810000

TABLA QUE MUESTRA LAS MEDIAS Y LAS DESVIACIONES STANDARD
 EN LOS DATOS OBTENIDOS CON LAS PRUEBAS DE KUDER Y ALLPORT
 VERNON EN 48 CASOS DE MUJERES

		MEDIA	DESVIACION STANDARD
0000001	TEORICO	45.75000	6.1880000
0000002	ECONOMICO	37.50000	7.2052000
0000003	ESTETICO	41.47900	5.5777000
0000004	SOCIAL	37.81300	6.2889000
0000005	POLITICO	42.10400	5.8724000
0000006	RELIGIOSO	34.37500	
0000007	AIRE LIBRE	38.39600	12.6010000
0000008	MECANICOS	24.50000	8.8694000
0000009	CONTADORES	24.95800	7.8261000
0000010	CIENTIFICOS	38.72900	12.7760000
0000011	PERSUASIVOS	33.97900	10.8270000
0000012	ARTISTICOS	32.37500	8.3930000
0000013	LITERARIOS	20.77100	7.0452000
0000014	MUSICALES	13.18800	6.4700000
0000015	SERVICIO SOCIAL	49.33300	10.1100000
0000016	OFICINISTAS	46.39600	13.1600000

APENDICE III

IDEAS GENERALES SOBRE COMPUTADORAS BENDIX G-15

1. Introducción.

El proceso de datos es una sucesión de pasos que pueden incluir operaciones lógicas y aritméticas y se ponen en marcha con el fin de obtener un resultado deseado a partir de una información dada.

Cada uno de estos pasos se ejecuta de acuerdo con reglas muy precisas y estrictas de acuerdo a las características de la calculadora.

2. Computadoras.

Las máquinas que se emplean en el proceso de datos se denominan "computadoras" y generalmente pueden clasificarse en analógicas y digitales.

La computadora empleada para calcular las correlaciones de la presente Tesis fué la Bendix G-15 que pertenece al grupo de las digitales.

3. Computadoras digitales.

Las computadoras digitales almacenan los números que corresponden a los valores de las variables del problema y los expresan en claves el procedimiento de solución.

Son partes de ellas los siguientes mecanismos o unidades:

3.1. Entrada y salida.

Es indispensable que todo sistema de proceso de datos sea capaz de recibir, en alguna forma, la información con que va a trabajar y es no menos importante que tenga posibilidad de dar información sobre sus resultados.

Las computadoras digitales poseen, en general, unidades de entrada y salida, por medio de las cuales se puede introducir o extraer información en diversas formas, por ejemplo: grabada en cinta magnética, impresa en una hoja de papel o perforada en tarjetas.

Mientras que la información que se suministra a la máquina debe estar codificada en forma especial, al menos en parte, los resultados que se obtienen de un problema pueden ser expresados en forma clara y elegante.

3.2. Memoria.

Cada instrucción que se ejecuta en la máquina, así como cada dato que se usa, necesita haber sido almacenado en ella antes de ser procesado.

La capacidad de la computadora para almacenar información es limitada y se conoce como "memoria". Las computadoras digitales son capaces de recibir información en su memoria, retenerla y mantenerla disponible. Esto es posible porque cada posición está numerada precisamente con el fin de que su contenido pueda ser rápidamente localizado.

El almacenamiento de un caracter en una posición de memoria se realiza fijando, en forma especial, el estado físico de uno o varios indicadores llamados "bits de memoria", y es por esto que al almacenar otro caracter en la misma posición, la nueva información substituye a la antigua, quedando ésta última borrada.

Sin embargo, al consultar el contenido de una posición de memoria no se modifican sus bits y el dato correspondiente no sufre alteración alguna.

Un dato importante relacionado con la máquina digital es su "tiempo de acceso" que es el tiempo necesario para localizar una posición de memoria y almacenar o extraer información de ella.

3.3. Control.

El mecanismo de control actúa, por una parte, sobre la memo-

ria capacitando a la máquina para verificar operaciones aritméticas, transferencias del contenido de unas posiciones de memoria a otras y comparaciones y, por otra parte, es capaz de poner en marcha en el momento adecuado otros mecanismos como la unidad de entrada y de salida.

El mecanismo de control hace que la máquina sea capaz de tomar decisiones lógicas basadas en los resultados de comparaciones, o en el contenido de algunas posiciones de memoria.

Como analogía podemos decir que una computadora puede tomar decisiones mucho más complejas, por ejemplo del mismo tipo que la que se toma en el termostato de un calentador de agua en el cual, en cada instante, un mecanismo automático "decide" si debe seguir calentándose el agua o no.

La complejidad consiste en que la computadora puede tomar muchas decisiones distintas durante el proceso y cada una de estas decisiones permite a la máquina determinar la forma en que debe continuar sus cálculos.

Esta característica permite que el sistema trabaje de acuerdo con el procedimiento previamente diseñado por el programador.

Cada computadora es capaz de ejecutar solamente un determinado número de operaciones específicas a la vez.

Cada instrucción determina cual de las operaciones posibles se va a ejecutar e identifica los datos o mecanismos que se necesitan para llevarla a cabo. Las series de instrucciones que se requieren para llevar a cabo en forma completa un determinado proceso, reciben el nombre de programa.

4. Programa.

Antes de resolver un problema complejo en la computadora es necesario analizarlo para convertirlo en una serie de instrucciones básicas de la máquina, codificadas de tal manera que puedan ser interpretadas por ésta. Todas las instrucciones constituyen un programa que debe almacenarse en la memoria para poder resolver y terminar el programa planteado.

Una de las características que hacen más útiles a las computadoras es su capacidad de ejecutar las mismas instrucciones muchas veces, verificando en forma cíclica los cálculos que son similares.

5. Lenguaje simbólico.

La clave de cada instrucción puede interpretarse como un símbolo de ella y el hacer programas combinando símbolos, equivale

al uso de un lenguaje simbólico con el cual el hombre puede comunicarse con la computadora, ordenándole que resuelva el programa que él desea.

6. Superlenguaje.

Sin embargo, el uso de lenguajes simbólicos es sumamente tedioso, puesto que cada instrucción simbólica corresponde en general a una sola instrucción básica de la máquina, lo cual obliga al programador a diseñar con excesivo detalle cada programa, por lo cual resulta conveniente diseñar símbolos más generales que corresponden a bloques de instrucciones de uso frecuente y a los que se denomina genéricamente "Macro-instrucciones" o proposiciones que en su mayoría son semejantes a las formas algebraicas conocidas siendo mucho más simple que la de un lenguaje simbólico.

Con esta idea como base, se han creado los llamados superlenguajes, entre los que pueden citarse: ALGOL, FORTRAN, MAD, --GATE, IT, COBOL, etc., cada uno de los cuales es todo un sistema lógico en el que se define cierto número de proposiciones y declaraciones que son traducidas al lenguaje básico de la máquina por un programa escrito en este último (compilador o traductor).

El programa que se utilizó para el cómputo de los datos fue el lenguaje intérprete Intercom de la Bendix G-15. Debido a que es difícil programar en lenguaje de máquina se usan los lenguajes intérpretes que simulan una computadora de programación más simple.

APENDICE IV

UN EJEMPLO DE APLICACION; HOJAS ADJUNTAS
COMO RESULTADOS

CORRELACIONES OBTENIDAS POR LA COMPUTADORA;
DONDE CORRESPONDE:

0000001	teórico
0000002	económico
0000003	estético
0000004	social
0000005	político
0000006	religioso

0000007	aire libre
0000008	mecánicos
0000009	contadores
0000010	científicos
0000011	persuasivos
0000012	artísticos
0000013	literarios
0000014	musicales
0000015	servicio social
0000016	oficinistas

0000001 al 0000006 corresponde al Estudio
de Valores de Allport
Vernon.

0000007 al 0000016 corresponde al Record
de Preferencias de Kuder
(vocacional)

- TOTALES -

0000001		0000002	
0000007	.1301600	0000007	-.0345630
0000008	.3210400	0000008	.2708400
0000009	.3977300	0000009	.1397800
0000010	.6654100	0000010	.1119900
0000011	-.2613000	0000011	.2739400
0000012	-.0898120	0000012	-.1927900
0000013	-.2666300	0000013	-.0805030
0000014	-.1089300	0000014	-.1809400
0000015	-.1638600	0000015	-.3099500
0000016	-.1350200	0000016	.1867600

0000003		0000004	
0000007	-.0186900	0000007	.2270000
0000008	-.4911000	0000008	-.1418700
0000009	-.3335800	0000009	-.3161600
0000010	-.4722900	0000010	-.1683900
0000011	-.0739420	0000011	-.0356270
0000012	.2837600	0000012	.0582750
0000013	.2553900	0000013	-.0809200
0000014	.3685700	0000014	-.1933100
0000015	.2999800	0000015	.4273500
0000016	-.1094200	0000016	-.0522180

0000005		0000006	
0000007	-.1227500	0000007	-.1432500
0000008	.2057300	0000008	-.1437400
0000009	.2578200	0000009	-.1531800
0000010	.1398800	0000010	-.2702100
0000011	.1006100	0000011	.0290050
0000012	-.1382300	0000012	.0497470
0000013	.0202510	0000013	.0637450
0000014	-.0488150	0000014	.0835320
0000015	-.2698900	0000015	.0759830
0000016	.0636830	0000016	.0311730

- HOMBRES -

0000001		0000002	
0000007	-.0161390	0000007	.0104970
0000008	.0641590	0000008	-.0299260
0000009	-.0614820	0000009	.0243500
0000010	.3698000	0000010	-.1853000
0000011	-.1484300	0000011	.2759000
0000012	-.1172100	0000012	.0349620
0000013	-.0940210	0000013	-.0076531
0000014	-.0361010	0000014	-.0379040
0000015	.0316120	0000015	-.1673500
0000016	-.0848500	0000016	.1286400
0000003		0000004	
0000007	-.0052265	0000007	.3047200
0000008	-.1419300	0000008	.3727700
0000009	-.1359000	0000009	-.2765100
0000010	-.3410800	0000010	-.0756370
0000011	.0527170	0000011	-.0449390
0000012	.0836460	0000012	-.0898400
0000013	.4051300	0000013	-.0850880
0000014	.2306200	0000014	-.1587100
0000015	-.1617600	0000015	.0896500
0000016	.0509500	0000016	-.1868100
0000005		0000006	
0000007	.0619090	0000007	-.2379700
0000008	-.1717800	0000008	-.1122200
0000009	.0495710	0000009	.2614600
0000010	.0376420	0000010	.0952890
0000011	.0093788	0000011	-.1694900
0000012	.0000886	0000012	.1386100
0000013	.1907500	0000013	-.3451600
0000014	-.1363000	0000014	.1105800
0000015	.1539300	0000015	.1488500
0000016	-.1171000	0000016	.0858440

- MUJERES -

0000001		0000002	
0000007	.2084900	0000007	-.0936470
0000008	.2019100	0000008	-.0075917
0000009	.4772800	0000009	-.1789600
0000010	.7133400	0000010	-.0243740
0000011	-.3690200	0000011	.2806300
0000012	.0270360	0000012	-.2089900
0000013	-.2718400	0000013	.0160090
0000014	-.1305200	0000014	-.2703300
0000015	.0508000	0000015	-.0219770
0000016	-.1945900	0000016	.2145100

0000003		0000004	
0000007	-.0069029	0000007	.2038100
0000008	-.2883400	0000008	-.1690800
0000009	-.0824190	0000009	-.1796500
0000010	-.3301200	0000010	-.0615130
0000011	-.1082900	0000011	-.0086818
0000012	.2660700	0000012	.0517710
0000013	.0772590	0000013	-.1755300
0000014	.4918800	0000014	-.2495800
0000015	.0286930	0000015	.4610400
0000016	-.1615200	0000016	.0370610

0000005		0000006	
0000007	-.2539500	0000007	-.0614240
0000008	.1835700	0000008	.0655990
0000009	.2125600	0000009	-.3333000
0000010	.0356070	0000010	-.4051700
0000011	.1349500	0000011	.2016200
0000012	-.1337700	0000012	-.0933110
0000013	.0212180	0000013	.2805500
0000014	.0205010	0000014	.0480480
0000015	-.2682300	0000015	-.1789600
0000016	.1351700	0000016	.0145120

APENDICE V

PRUEBA DE SIGNIFICACION DEL COEFICIENTE DE CORRELACION

A fin de determinar si la correlación existente entre dos series de variables es verdadera o simplemente debida al azar, se utiliza corrientemente la prueba de significación de dicho coeficiente. Consiste esa prueba en comparar el valor del coeficiente obtenido con el valor de un coeficiente de correlación encontrado de dos series de variables generadas de números aleatorios (números al azar). Es claro que una correlación verdadera deberá ser un número de mayor magnitud debido a que existe una dependencia verdadera entre variables cuando ambas crecen o decrecen simultáneamente, o incluso cuando una crece y la otra decrece simultáneamente (Correlación de signo negativo), en tanto que en dos series de números obtenidos al azar puede acontecer lo anterior solamente por una casualidad, misma que no se descarta, pero que es sumamente improbable.

Como sería sumamente laborioso efectuar una correlación con números al azar cada vez que se estudiara la correlación entre un par de variables, Fisher y otros han desarrollado tablas de correlaciones entre variables con números aleatorios, así mismo para diversos números de casos. En estas tablas se encuentran valores elevados de los coeficientes de correlación cuando el porcentaje de casos es muy bajo, por ejemplo en 1 caso de 100 se encuentra un valor de

dicho coeficiente igual o mayor que 0.449 en una correlación de 32 valores de un par de variables; para un número igual de valores, en 5 casos de cada 100 se encuentra que el valor de dicho coeficiente es igual o mayor que 0.349. Si invertimos el razonamiento encontraremos que cuando estudiamos la correlación entre dos variables, y el valor de dicho coeficiente es mayor a 0.349, siendo 32 los valores estudiados, tenemos que solamente en 5 casos de cada 100 dicho valor puede ser debido al azar, pero en 95 casos de cada 100, el valor encontrado es debido a una correlación verdadera. Hablando en términos estadísticos podemos afirmar que si el valor del coeficiente de correlación encontrado en un estudio es mayor que el de las tablas (Tabla E) en la columna correspondiente a 0.05 (5% de probabilidad) y en el renglón N-2 (Grados de libertad), dicho coeficiente indica una correlación verdadera 95 de cada 100 veces que efectuemos dicha prueba, y también existe la probabilidad de que 5 veces de cada 100 dicha correlación no exista (ya que pudo haberse presentado puramente al azar). Necesariamente el caso en estudio puede ser uno de éstos 5, pero es 19 veces más probable que sea uno de los 95 correctos.

El nivel de significancia de 5% usado en este trabajo para los 80 casos de totales (78 grados de libertad) es de 0.218 para los 32 casos de hombres o sea para 30 grados de libertad es de 0.349 y para

los 48 casos de mujeres o sea para 46 grados de libertad es de 0.285.

(4.1)

Se consideraron significativos los valores que estaban por encima de dichos niveles de significancia tanto los de signo positivo como los de signo negativo, y se hicieron diagramas de dispersión de los mismos. (Capítulo 4).

REFERENCIAS

1. Allport, G.W., Vernon, P.E. y Lindzey, G., MANUAL TO THE STUDY OF VALUES. Houghton Mifflin Co. New York, 1951.
2. Arnold, D.Z., STUDENT REACTION TO THE KUDER. Personnel guid. J. 37: 40-42, 1958.
3. Barrilleaux, L.E., HIGH SCHOOL SCIENCE ACHIEVEMENT AS RELATED TO INTEREST AND I.Q. Educ. Psychol.Measmt. 21: 929-936, 1961.
4. Box, E. P., Cousins, W.R., y Davies, O.L. STATISTICAL METHODS IN RESEARCH AND PRODUCTION. Oliver & Boyd, London, 1961.
5. Brown, L.B., A STUDY OF RELIGIOUS BELIEF. Brit. J. Psychol. 53: 259-272, 1962.
6. Bühler, C. LA VIDA PSIQUICA DEL ADOLESCENTE. Espasa Calpe, Buenos Aires, 1955.
7. Catell, R.B., y Horn, J. AN INTEGRATING STUDY OF THE FACTOR STRUCTURE OF ADULT ATTITUDE INTERESTS. Genet. Psychol. Monogr. 67:89-149, 1963.
8. Croxton, F.E., y Cowden, D.J., ESTADISTICA GENERAL APLICADA. Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
9. CUELLI, J. EL KUDER EN LA ORIENTACION PROFESIONAL. Tesis Facultad de Filosofía y Letras, UNAM, México, 1959.
10. Chisholm, L.L., GUIDING YOUTH IN THE SECONDARY SCHOOL. American Book Co. New York, 1950.

11. Iscoe, I., y Lucier, O., A COMPARISON OF THE REVISED ALLPORT VERNON SCALE OF VALUES (1951) AND THE KUDER PREFERENCE RECORD (personal). J. appl. Psychol. 37: 195-196, 1953.
12. Dixon, W.J., y Massey, F.J., INTRODUCTION TO STATISTICAL ANALYSIS, Mc Graw Hill, New York, 1957.
13. Kuder, G. F., MANUAL FOR THE KUDER PREFERENCE RECORD VOCATIONAL S.R.A. Chicago, 1960.
14. Eysenck, H.J., USOS Y ABUSOS DE LA PSICOLOGIA. Biblioteca Nueva Almagro, Madrid, 1957.
15. Fischer, H., y Butch, C., MUSIKALISCHE BEGABUNG UND INTELLIGENZ. Z. exp. angew. Psychol. 8: 508-518, 1961.
16. Forrester, G., METHODS OF VOCATIONAL GUIDANCE. Boston, D.C. Heath & Co. 1951.
17. Gal, R., LA ORIENTACION ESCOLAR. Kapeluz, Buenos Aires, 1958.
18. Sandoval Terán, F.G., APLICACION DE LA PRUEBA DE ALLPORT Y VERNON EN LAS FACULTADES DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA DE LA UNAM. Tesis Facultad de Filosofía y Letras, México, 1959.
19. Super, D.E., APPRAISING VOCATIONAL FITNESS BY MEANS OF PSYCHOLOGICAL TESTS. New York, Harper, 1949.
20. Hatt, P.K., y North, C.C., PRESTIGE RATINGS OF OCCUPATIONS. Man, Work & Society, Basic Books, New York, 1962.
21. Hilgard, E. R., INTRODUCTION TO PSYCHOLOGY. Harcourt, Brace & Co. New York, 1953.

22. Holland, J.L., THE PREDICTION OF COLLEGE GRADES FROM PERSONALITY AND APTITUDE VARIABLES. J. educ. Psychol. 51: 245-254. 1960.
23. Kenney, J.F., y Keeping, E.S., MATHEMATICS AND STATISTICS D. Van Nostrand, New York, 1954.
24. Krippner, S., SCIENCE AS A VOCATIONAL PREFERENCE. American Personnel & Guidance Association, Washington, 1960.
25. Kuder, G.F., A RATIONALE FOR EVALUATING INTERESTS. Educ. Psychol. Measmt. 23: 3-12, 1963.
26. Le Gall, A., LOS FRACASOS ESCOLARES. Eudeba, Buenos Aires, 1963.
27. Lofquist, L.H., y England, G.W., PROBLEMS IN VOCATIONAL COUNSELING. Brown, Dubuque, Iowa, 1961.
28. Mcrae, B.S., A STUDY OF ADMINISTRATOR'S EXPECTATIONS OF A COUNSELOR IN THE HIGH SCHOOLS OF TEXAS. Tesis B.A The University of Texas. 1963.
29. Merenda, P.F., y Clarke, W.V., COMPARISON OF CONCEPTS OS MULTIPLE INFERENTIAL SELVES BETWEEN CLINICAL PSYCHOLOGISTS AND SCHOOL GUIDANCE COUNSELORS. J. Clin. Psychol. 19: 355-359, 1963.
30. Myers, G.E., PRINCIPLES AND TECHNIQUES OF VOCATIONAL GUIDANCE. Mc.Graw Hill, New York, 1941.
31. Quereshi, M.Y. PERFORMANCE ON INDIVIDUAL ABILITY TESTS AS A FUNCTION OF VARIOUS SCORING CUTOFFS. Educ. Psychol. Measmt. 24: 481-514, 1964.

32. Russel, B. CIENCIA Y RELIGION. Fondo de Cultura Económica, México, 1956.
33. Sanderson, H., BASIC CONCEPTS IN VOCATIONAL GUIDANCE. Mc GrawHill, New York, 1954.
34. Silver, R.J., y Casey, E.W., STABILITY OF THE KUDER VOCATIONAL PREFERENCE RECORD IN PSYCHIATRIC PATIENTS. Educ. Psychol. Measmt. 21: 879-882, 1961.
35. Spearman, Ch., LAS HABILIDADES DEL HOMBRE, Paidós, Buenos Aires, 1955.
36. Spranger, LEBENSFORMEN. GEISTESWISSENSCHAFTLICHE PSYCHOLOGIE UND ETHIC DER PERSÖNLICHKEIT. Neomarius, Tübingen, 1950.
37. Van Kaam, A., THE VOCATIONAL DIRECTOR AND COUNSELING. St. Paul Publications, Derby, New York, 1953.
38. Zendejas, S.M., INTERESES VOCACIONALES EN DOS CULTURAS: ESTADOS UNIDOS Y MEXICO. Memorias VII Congreso Interamericano de Psicología. Sociedad Interamericana de Psicología. México, 1963.



FILOSOFIA
Y LETRAS