

Universidad Nacional Autónoma de México



PERSONALIDAD, INTERESES E INTELIGENCIA
EN GRUPO DE ESTUDIANTES DE 5o. AÑO DE BACHILLERATO.

T E S I S
QUE PRESENTA

Guillermina Natera Rey

PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA.

MEXICO, 1970.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



Z5053.08
UNAM. 051
1970

A11a

M-158712

tps-166

A MIS PADRES:

Porque me ubicaron
dentro de la posibilidad
de poder elegir y estu--
diar una Profesión.

A MIS MAESTROS

Mi agradecimiento para todas las personas que contribuyeron en la realización de esta Tesis, principalmente al señor licenciado Fernando García Cortés, por su valiosa dirección y a la señorita licenciada Ludivina García Arias, - por su entusiasta y acertada colaboración.

I N T R O D U C C I O N

INTRODUCCION

El presente trabajo pretende ser una tesis encaminada a obtener el título de Licenciatura en Psicología. Al seleccionar el tema he querido contribuir al desarrollo de la investigación psicológica y no ofrecer una simple transcripción de textos de libros consultados. Uno de los aspectos de la especialidad, que más me han interesado, es el de la orientación vocacional en México, y ya en el campo de la práctica profesional, he tenido la oportunidad de consagrar mi esfuerzo a ella.

No voy a plantear aquí la necesidad imperiosa que existe de orientación vocacional y de su máximo desarrollo, porque ya ha sido expuesta por nuestras altas autoridades escolares y universitarias y demás voceros gubernamentales, así como en múltiples debates a través de los medios de comunicación. Al mismo tiempo que urge orientar vocacionalmente a la juventud, es necesario intensificar la investigación científica en el caso concreto de México. Pienso que la falta de investigación podría subsanarse, en parte, si los orientadores utilizaran al máximo el material con que cotidianamente trabajan y, por su parte, los psicólogos especializados en este campo dejen de seguir atesorando en centros de investigación y bibliotecas sus conocimientos sin utilidad operante de trascendencia, en vez de investigar trabajando.

En la realización de este trabajo, al mismo tiempo que llevaba a cabo la orientación de un grupo de adolescentes en el nivel de bachillerato, he tenido ineludiblemente que partir de la idea de que la orientación vocacional es, en el ámbito individual, un proceso dinámico, que entraña investigación, reflexión, conocimiento de sí mismo y del campo vocacional. Hay que auxiliar al individuo en dos aspectos: por una parte, ayudarle a analizar sus recursos y limitaciones; por otra, mostrarle las exigencias y perspectivas del campo de trabajo que le interesa. Cada persona tiene muchas posibilidades a su alcance, si atiende a sus capacidades e intereses.

Quizá una de las grandes fallas en nuestro país, sea la escasa o nula cooperación que los colegios de profesionales brindan en materia de información sobre el campo vo-

cacional, tales como las necesidades nacionales, posibilidades, condiciones prácticas de trabajo, invitación a centros ocupacionales, etc. La intervención desinteresada de esas instituciones vendría a disminuir considerablemente la costosa deserción escolar en la educación superior, con sus dramáticas frustraciones y antieconómicos efectos. Como compensación, estos colegios asegurarían la calidad de sus futuros profesionales, quienes asimilarían con plena conciencia, desde el bachillerato, la función social del profesional dentro de la sociedad mexicana. El adolescente que recibiera una información programada de todos los campos profesionales, comprendería la unidad y la necesidad de cooperación entre todas las carreras. Al fin y al cabo, ésta es la filosofía de nuestra Universidad Nacional Autónoma de México.

Dentro del interés general por la orientación vocacional, he limitado este primer trabajo, que pretende ser el inicio de una serie, a una investigación de carácter meramente descriptiva -aunque en ocasiones trata de ser predictiva- dentro de la etapa de la adolescencia, que según la muestra utilizada es, en promedio, de 16 años 6 meses, cuyo nivel educacional corresponde al 5o. Año de Bachillerato y cuyo nivel social y características individuales probables, ubican al adolescente de la propia muestra en la perspectiva de aspirar a una carrera de nivel profesional.

Actualmente, el plan de estudios en el bachillerato es de tres años; los dos primeros son generales y el último - está formado por seis áreas especializadas, que son:

- I Ciencias Físico - Matemáticas;
- II Ciencias Químico - Biológicas;
- III Disciplinas - Sociales;
- V Humanidades - Clásicas y
- VI Bellas Artes.

En estas áreas se imparten materias propedeúticas - para las carreras comprendidas en cada una de ellas.

La creación de este plan de estudios tuvo como finalidad actuar preventivamente ante la deserción en el nivel universitario. Pero entonces surgió el problema para el adolescente, en el mismo bachillerato, consistente en elección de área. Equivocarse de ésta, implicaría para él tener que

someterse a exámenes a título de suficiencia en aquellas materias especializadas del área a la que desearía cambiarse. De este modo surgió la necesidad de la orientación vocacional - universitaria - desde el nivel de bachillerato - con el fin, - primero, de elegir área y, posteriormente, de seleccionar la carrera.

Este es el caso de los estudiantes que acudieron al Centro de Orientación de la Universidad "La Salle", donde - - presto mis servicios como Consejero en Orientación, y con - quienes el presente estudio fue realizado.

Me he servido de un esquema psicométrico como base teórica para elaborar este trabajo. Si bien es cierto que no es un instrumento de análisis perfecto, puede, en cambio, darnos una idea aproximada de lo que una persona es en determinadas áreas, en cuanto a intereses, capacidad intelectual y personalidad. Habría, desde luego, que tomar en cuenta los problemas generales de la psicometría tales como su cientificidad, sus posibilidades, sus límites y su significado.

Todo trabajo psicológico nos conduce en la esfera de problemas humanos generales, a preguntarnos, como en nuestro caso concreto: ¿Qué es lo que hace que un individuo se dirija a una determinada forma de vida en el terreno ocupacional? ¿Qué es lo que lo induce a buscar orientación? En este trabajo he pretendido encontrar alguna respuesta, a través - del conocimiento de la capacidad intelectual, de los intereses y de la personalidad.

Entiendo que capacidad intelectual, intereses y personalidad, son lo que una prueba correctamente diseñada evalúa y para este caso concreto, lo que miden, respectivamente, el Test de Dominó, el Inventario de Preferencias Vocacionales de Kuder y el Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.

CAPITULO I

PERSONALIDAD, INTERESES E INTELIGENCIA

ALGUNOS CONCEPTOS TEORICOS SOBRE PERSONALIDAD

Existe un gran número de sistemas teóricos sobre la personalidad, lo cual indica que la personalidad por sí misma es un término complejo y que además el desarrollo de este tema aún requiere mucho estudio.

Por otro lado, el concepto popular de "personalidad" hace más difícil la definición del término. Algunas veces se refiere a la destreza o desenvoltura social, otras a contenidos -u organización de esos contenidos- de las cualidades que nos distinguen unos de otros.

El problema de la definición de la personalidad se complica más cuando se confunde con otros términos como el de carácter, o el de temperamento. Por otra parte, esta confusión, conduce a pensar que la personalidad es la cabeza de todo el conjunto psicológico y que a ella están subordinados los demás aspectos, esto es: la inteligencia sería el aspecto cognoscitivo, -el carácter, el aspecto volitivo-, el temperamento el aspecto afectivo y la constitución el aspecto somático.

Allport encontró que no obstante la cantidad de definiciones existentes pueden clasificarse en cinco clases, y así tenemos:

1. Definiciones de tipo aditivo.- Expresan siempre que la personalidad es una suma y la definen por enumeración, tienden a omitir la presencia de una "organización ordenada". A este tipo corresponde la definición de Morton Prince (1919); "la personalidad es el conjunto de todas las disposiciones, -impulsos, tendencias, apetitos e instintos biológicos innatos del individuo, así como las disposiciones y tendencias adquiridas por la experiencia".

2. Definiciones integrativas configuracionales.- Acentúan la organización de los atributos personales. Es el caso de la definición de Warren y Carmichael: "la personalidad es la organización total de un ser humano en cualquier estadio de su desarrollo", o la de Gesell: "es la superpauta persistente que expresa la integridad y la individualidad conductual característica del individuo".

3. Definiciones de tipo jerárquico.- Delimitan varios niveles de integración y organización en la que domina -

un yo íntimo. Definiciones de este tipo han sido dadas por James, Mc Dougall, Blondel y otros, que presentan su concepto de personalidad en términos de capas o estratos que están integrados por un principio unificador.

4. Definiciones en términos de ajuste.- Ven la personalidad como un fenómeno de la evolución, como una manera de supervivencia, es decir un organismo total en acción.

5. Definiciones basadas en la distintividad.- Afirman que todos los individuos son diferentes. Tal es el caso de Schoen cuando dice que: "si todos los miembros de un grupo actuaran igual y sintieran igual, la personalidad no existiría". También la definición de Wheeler se refiere a este tipo al decir que: "la personalidad es una estructura o equilibrio particular de reacciones individuales que distinguen a un individuo de otro".

Allport crea una definición más, que no se podría englobar dentro de las cinco clases anteriores. Esta definición cuenta con bastantes seguidores. Allport dice que, desde un punto de vista psicológico, se puede considerar que la personalidad es "lo que un individuo realmente es". Más tarde amplía este concepto, breve e impreciso, cuando afirma que "la personalidad es la organización dinámica dentro del individuo, de aquellos sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos a su ambiente". Esta definición representa una síntesis de las categorías jerárquica, integrativa, adaptativa y distintiva, antes descritas.

TECNICAS PARA MEDIR LA PERSONALIDAD.

La medición de la personalidad es una de las maneras de formular y evaluar teorías científicas verificables acerca de la personalidad. Su objeto será la determinación, en la forma más exacta posible, de la estructura de la personalidad, es decir, las características sobresalientes de un individuo que lo llevarán a una determinada conducta.

La mayor parte de las pruebas de personalidad consisten en la exploración de los componentes no cognoscitivos de la personalidad, o sea, investigan los aspectos connotivos y afectivos.

Como hemos visto en otra parte de este trabajo, tan

to las pruebas de interés como las de aptitudes específicas - son también pruebas de la personalidad. Esta situación dificulta una clasificación de las pruebas existentes debido a su gran número y a su índole diferente.

Sin embargo, es necesaria la clasificación en la práctica más por un criterio metodológico que por principios teóricos. Pichot ha dividido las pruebas en tres categorías según las características externas de la prueba: los cuestionarios, las pruebas objetivas y las pruebas proyectivas. Otros sólo las dividen en dos: los cuestionarios y las pruebas proyectivas.

1. Los cuestionarios.- Los primeros cuestionarios fueron creados con el fin de investigar el mundo interno de la percepción y de los sentimientos, por una necesidad de estandarización aplicable a varios sujetos.

Sir. F. Galton fue el primero en utilizarlos. Después, Stanley Hall, al tratar de investigar el comportamiento de los adolescentes, hechó mano de los cuestionarios. Galton, trataba de obtener información de hechos internos; Hall intentaba evitar la observación directa de la conducta en los jóvenes.

Los cuestionarios son pruebas de tipo analítico, formadas por una serie de preguntas escritas para investigar, las opiniones, gustos, sentimientos, etc., del sujeto; es decir, exploran un sector de la personalidad.

Generalmente se responden con un sí, un no o una interrogativa (?); a veces se trata de una elección múltiple.

Como todas las pruebas, los cuestionarios tienen un valor relativo. Se ha dicho que no se podría confiar mucho de la sinceridad de las respuestas porque esta clase de pruebas dan como resultado la autoapreciación del sujeto. Para evitarlo se han construido escalas de mentira, escalas de comprensión de la prueba, y escalas "defensivas", como en el caso del MMPI.

Ahora bien, según los rasgos que miden estos inventarios se pueden clasificar en: a) cuestionarios de tipo clásico, como los de Terman que investigan: introversión-extroversión; dominio-sumisión; feminidad-masculinidad, o de personalidad de Bernreuter. Los primeros corresponden a la catego

ría de unifásicos, el último a los multifásicos, según exploren un rasgo o simultáneamente varios rasgos; b) cuestionarios con un sistema psicológico derivado de una nosología psiquiátrica, como el MMPI realizado por un psicólogo y un psiquiatra o el de Humm-Wadsworth, ambos con un enfoque multifásico; c) cuestionarios en relación a factores de personalidad definidos por el análisis factorial, como el de Guilford y el de Cattell 16 PF, que desde luego son multifásicos.

2. Los tests objetivos.- "Son aquellos que proporcionan una medida directa del rendimiento en ellos que no puede ser modificado por ninguna observación o interpretación" (Guilford).

Este tipo de pruebas varían en finalidad y en propósito. A veces pueden predecir éxito en tareas específicas o pueden estudiar la conducta en forma transversal sin referencia a ninguna futura situación. Entre otras se encuentran: - La prueba del dibujo en espejo, esta prueba diferencia a los sujetos ansiosos de los no ansiosos. Distingue en un marco más amplio a los sujetos estables de los que no soportan la tensión. La prueba de los laberintos de Porteus. Da un puntaje "cualitativo" para descubrir a los individuos antisociales. Pruebas objetivas de análisis factorial, entre las que se encuentran: la prueba de factores de neurotismo y de extraversión elaborado bajo la dirección de Eysenck, la prueba de perseveración basada en la definición de Spearman de "la inercia mental" y la prueba de fluidez, etc.

También se encuentra dentro de esta categoría la prueba de Harnsthorne y May que califican la veracidad, la honradez hacia el dinero; la cooperatividad y la generosidad. De los mismos autores existen también, la prueba de control o de resistencia o la de distracción.

Según el Dr. Pierre Pichot estos tests pueden ser en el futuro de gran importancia para la investigación de la personalidad.

3. Pruebas proyectivas. Examinan la personalidad en una manera total, como una unidad indivisible y evalúan los aspectos dinámicos dentro de su contexto global.

Los estímulos de las pruebas generalmente están formadas por una serie de dibujos, figuras, cuadros, manchas, -

historietas, sonidos, palabras y cualquier otro material que no esté estructurado. El sujeto debe responder a estos estímulos en una forma espontánea y activa, con un número de respuestas lo más amplio posible, dando como resultado la proyección de la estructura de su personalidad.

Aunque estas pruebas ya eran conocidas, fue Lawrence Frank (1939) quien les aplicó el término de "proyectivas" al decir que en su esencia, una técnica proyectiva es un método de estudio de la personalidad que confronta el sujeto con una situación a la cual contestará según el sentido que para él presente esa situación y, según lo que siente mientras contesta. El carácter esencial de una técnica proyectiva reside en que evoca del sujeto lo que es, en distintos modos, la expresión de su mundo personal y de los procesos de su personalidad (Pichot).

El concepto proyección en el sentido de proceso psicológico, fue utilizado por Freud para indicar un mecanismo de defensa y es el Psicoanálisis, también, el que ha influido en el desarrollo y modo de interpretar estas pruebas.

Entre las pruebas de este tipo más usadas, están el Test de Rorschach, el Test de Apercepción Temática, el Test de la Casa, del Arbol y de la Persona; el Test de Tolerancia a la frustración de Rosenzweig, la técnica de completamiento de frases de Rotter, el Test de Szondi, etc. Las técnicas proyectivas investigan la personalidad global como un método de diagnóstico o como un proceso terapéutico.

En suma, podemos decir que todos los tipos de tests, sirven para la medición de la personalidad, pero todos deben ser interpretados con prudencia. Tanto las pruebas objetivas como los cuestionarios tienen ventajas prácticas sobre los proyectivos por ejemplo en el sentido de que pueden ser aplicados a grandes grupos. Los proyectivos en cambio salvo algunas excepciones; deben ser aplicadas en forma individual.

PERSONALIDAD DEL ADOLESCENTE.

Como este trabajo ha sido realizado con adolescentes, es necesario exponer algunos aspectos de la personalidad del adolescente. Se ha dicho que el concepto de adolescencia quiere decir época de crecimiento. En esta etapa se inicia -

el giro hacia una estabilidad de fuerzas. "Es un cambio de la masividad pura hacia la interioridad personal".

"La adolescencia se va a caracterizar por la asociación en grupos reducidos; donde va a incrementar el compañerismo, va a comunicarse con sus semejantes, recobrar el relieve personal en la colectividad y ensaya, a manera de iniciación, formas adultas de comportamiento, principalmente en las manifestaciones sociales, la formación profesional y en la aproximación al sexo opuesto" (Secadas).

En la adolescencia la autoimagen se halla formada en lo esencial, pero, en esta época es revisada y modificada.

Hurlock ha llegado a demarcar 3 períodos en la adolescencia: pre-adolescencia de la edad de 10 a 12 años; adolescencia en el período inicial de los 13 a los 16 años; y la adolescencia en el período final de los 17 a los 21 años.

El adolescente en desarrollo se va a preocupar por su aspecto personal ante los otros y ante sí mismo. Va a autovalorarse a partir de la interacción que tenga con el medio ambiente.

Frank (1949) ha dicho que casi todos los adolescentes tienen características comunes: Todos se rebelan ante la dependencia de los padres, lo que los hace adoptar pautas de conducta emancipatoria ante la situación familiar. Se encuentran turbados e indecisos, buscan la seguridad que les puede dar el grupo de personas de su misma edad; generalmente su conducta es "snob"; en su esfuerzo por establecer una identificación sexual, el muchacho busca la aprobación de jóvenes mayores que él y los idealiza en exceso. Se inicia el cortejo como un preámbulo para lograr una intimidad. A la par que el joven siente que el impulso sexual es restringido, el adolescente empieza a crear una serie de fantasías en las cuales realiza sus deseos; pero aún en sus fantasías encuentra una lucha entre la familia, la sociedad y él mismo.

En esta etapa adolescente, surgen intensos y frecuentes cambios repentinos en lo físico, lo mental y lo emocional. Por consiguiente, es lógico suponer que habrá algunos cambios en la personalidad del individuo. Además en esa época se incorporan a la vida del adolescente nuevos factores que dejan su marca sobre la personalidad de éste. Algunos -

autores han dicho (Zahry, 1944) que los años de la adolescencia determinan la conversión del sujeto en un individuo serio, resuelto, socialmente consciente, o en un individuo frustrado, insocial y dependiente.

Las modificaciones de la personalidad del adolescente no llevan necesariamente implícito el cambio completo de una característica por otra enteramente distinta. La modificación puede ser cuantitativa por debilitamiento o fortalecimiento de una característica ya presente, o puede ser cualitativa porque se elimina un carácter indeseable que es reemplazado por otro más aceptable por la sociedad. De igual modo, la persistencia no significa que no ocurra ningún cambio en el tipo de personalidad; quiere decir que existe la tendencia de ciertos caracteres a permanecer estables o relativamente inmodificados, incluso en el caso de que se produzcan variaciones en la situación del medio, del funcionamiento del organismo, y de las presiones sociales.

EL CONCEPTO DE SI MISMO.

En la adolescencia el concepto que en la infancia se tenía de sí mismo, sufre un gran cambio. Aumenta la susceptibilidad ante las situaciones ambientales. La crítica y regaños de superiores y aún de sus mismos compañeros influyen desfavorablemente en la concepción de sí mismo. Un fracaso en cualquier aspecto dañaría gravemente su autoconcepto.

Los individuos que tienen un concepto inestable de sí mismos, tendrán una mala adaptación social y experimentarán sentimientos negativos; tenderán a la introversión, serán hiperactivos, o buscarán dominar; en suma, adoptarán una serie de "conductas problemas". En este caso el adolescente generalmente no encuentra un puesto en la sociedad porque se sobreestima, muchas veces, de una manera flagrante y porque su autoconcepto no corresponde al lugar que la sociedad le otorga; lo que trae como consecuencia un desajuste.

Por el contrario, los individuos que poseen un autoconcepto estable podrán encontrar su lugar en el mundo, y de igual modo podrán conocer con bastante exactitud lo que los demás piensan de él.

En suma, cuando el individuo establezca un concepto

estable de sí mismo, confiará en sus capacidades; su ajuste social y su autoestima serán elevadas; sus sentimientos serán positivos; "son más estimados por el grupo; se ven a sí mismos como creen que los ven los demás; tienen más amigos y son más activos socialmente; muestran menos evidencia de conducta compensatoria de tipo defensivo, tal como el alejamiento o la timidez; y realizan una mejor adaptación que aquellos que poseen conceptos inestables de sí mismos" (Hurlock).

EL ADOLESCENTE Y LA VOCACION.

Si al elegir una vocación, el adolescente está experimentando sentimientos de incapacidad, no es probable que piense en ingresar a una ocupación en la que debe estar en contacto constante con otras personas; lo más seguro es que prefiera buscar una ocupación en la que pueda desempeñar un papel poco notorio o destacado. Por el contrario, los bien adaptados recibirán con gusto las oportunidades que les proporcionen trabajo para ponerse en contacto con todo tipo de gente. (E. Hurlock, 1967).

Un deseo que casi siempre está presente en el adolescente es el de servicio social, lo que puede ser motivo de una elección vocacional. Pero también, es probable que esté buscando un aumento de autoestima, y este deseo de ayuda se convierte en una compensación a su inseguridad. Por otra parte, la inseguridad va disminuyendo con la edad, el individuo se concentra más en sí mismo, y entonces busca cosas que le beneficien a él, quedando relegado el interés por ayudar. En esta etapa sus intereses se transforman.

Estas variaciones de estabilidad se encontrarán más en unos grupos que en otros. Cuando las personas son autosuficientes presentan menos diversidad de intereses vocacionales, se ha visto que los individuos más brillantes, más maduros y más estudiosos pueden realizar y mantener una elección vocacional que les resulte más satisfactoria (E. Hurlock).

Una de las aspiraciones principales de todo adolescente es la de lograr independencia y oportunidad de autoexpresión; ese interés desempeña un papel primordial en su vocación. Este deseo será satisfecho mediante un trabajo que le proporcione posición social, oportunidad de estar con los de-

más, dinero, seguridad y sentimiento de autoimportancia.

Uno de los motivos de popularidad de las carreras profesionales entre adolescentes es el de ofrecerles mayor libertad y variedad de escoger una actividad.

"El adolescente se halla intensamente motivado por el deseo de desempeñar un trabajo que posea la atracción que emana de su carácter agradable y aventurero. El adolescente es inquieto y tiene poco interés en establecerse en una ocupación rutinaria y monótona; y así busca una profesión que le ofrezca excitación. Posteriormente se da más importancia al prestigio y las retribuciones económicas que mejoran la posición social del individuo".

El prestigio constituye un factor motivador de gran importancia en la elección de vocación. La mayoría de los jóvenes tienen una idea clara del prestigio social asignado a las diversas ocupaciones. Pero, si se guían por esto, es probable que sufran muchas desilusiones cuando traten de alcanzar sus objetivos; sin embargo muchos adolescentes tienen suficiente sentido de la realidad como para vislumbrar su ubicación.

LA PERSONALIDAD Y LA VOCACION.

La elección vocacional es un problema personal en sí mismo. Se trata de una valoración total de los intereses, habilidades y aptitudes, fines y valores del individuo y por otro lado de las oportunidades económico-sociales que la profesión va a brindarle.

Cuando el adolescente toma una decisión está generalmente presionado por factores emocionales. El concepto de sí mismo (autoestima), sus capacidades y aspiraciones jugarán un papel importante en su elección vocacional. Es muy factible que en ese momento surjan sentimientos de minusvalía ("la desorientación es una desvalorización") que impiden ver la realidad. Ahora bien, la idea de sí mismo y de la profesión elegida que el adolescente ha creado corresponden a factores que son de carácter individual pero que podrían caer dentro de las siguientes categorías:

1. El sexo. Es diferente el interés de las ocupaciones en cada sexo. El adolescente tiene la idea de que su

elección profesional será definitiva ("para toda la vida"). Por consiguiente tiene que asegurarse de que la elección le satisfaga para siempre. Mientras que para la mujer, la mayoría de las veces, la profesión será un interludio entre la escuela y el matrimonio.

2. Falta de conocimiento real de sus aptitudes e intereses. En ocasiones los adolescentes pretenden estudiar carreras que están por encima de sus capacidades. Los estudiantes bien adaptados son más conscientes de su realidad, por consiguiente su elección es más realista que la de los mal "adaptados", quienes "emplean los objetivos irreales de su vocación como forma de compensación" (Small, 1955).

"Aunque no todos los adolescentes tienen confianza en que han de lograr los objetivos de su vocación, existe la tendencia a tornarse más realistas a medida que van creciendo y que descubren, a través de la orientación y otras fuentes, que sus oportunidades de ingresar a las ocupaciones por ellos elegidas se hallan limitadas por ellos mismos y por el número de empleos disponibles".

3. Influencia familiar. Principalmente son los padres los que influyen en el joven al tomar una decisión, en todos los aspectos de la vida incluyendo el vocacional. Muchos estudios demuestran que la familia ha influido en la elección de su futura carrera. Según algunos autores la influencia familiar varía de acuerdo con la posición económica de ésta; los adolescentes de los grupos económico-sociales superiores están más influidos que los grupos inferiores.

Ahora bien, la influencia familiar puede ser positiva o negativa. Sería positiva cuando fortalece la decisión que el joven ha tomado. Una forma negativa sería directa o indirecta cuando, por ejemplo, presenta tendenciosamente aspectos negativos de determinadas profesiones, como son el aspecto económico, la incertidumbre en el campo ocupacional o cuando expone abiertamente opiniones desfavorables, etc., lo que trae como consecuencia limitar el campo de elección. También los padres pueden influir y de hecho lo logran, a través de las ocupaciones que ellos mismos realizan o, por el contrario, la rechazan. Anderson (1932) dice que los padres poseen una mayor influencia en este terreno que las madres. Pero en

general, el adolescente, trata de obtener una carrera de categoría superior a la del padre.

4. El medio escolar. En la escuela, la vocación no se limita a la influencia de los profesores. Las asignaturas también influyen en el adolescente. A través de las materias el alumno se puede formar un concepto realista de sus aptitudes y esto se refleja en su decisión vocacional.

5. Falta de conocimientos acerca de la carrera. Este es un factor muy generalizado. El alumno posee algunos nombres de profesiones, pero desconoce en que consisten exactamente.

6. Romanticismo respecto al trabajo. Se rodea a la profesión de un halo mágico. Este es el caso de actividades que se suponen "heróicas", como las de servicio social, las de la fuerza aérea, etc.

Por último, consideramos que la mejor manera de eliminar los elementos desorientadores es a través de la orientación vocacional al hacer conscientes los motivos de una elección. Si bien es cierto que aún falta saber mucho sobre este tema, también es cierto que puede ser un medio de prevención de elecciones vocacionales erradas con trágicas consecuencias. Stolt dice (citado por Super and Crites, 1963) que "la orientación vocacional contribuye a aumentar la satisfacción en la tarea. En general, los adolescentes que han sido aconsejados en este aspecto se hallan mejor adaptados a su trabajo que aquellos que no han sido orientados".

INTELIGENCIA Y PERSONALIDAD.

El desarrollo de la inteligencia se debe tanto al factor ambiental como al hereditario; es decir, no solo el tejido nervioso central la determina sino que el ambiente familiar, la estimulación, etc. contribuyen a dar al niño un determinado funcionamiento de tipo mental y "en general un niño inteligente es después un adulto inteligente" (Allport).

Aún no se ha encontrado una relación tajante entre personalidad e inteligencia; pero, desde luego existe. Lorge (1940) lo ha estudiado ampliamente y no encontró una relación uniforme entre rasgos intelectuales y personales. Los introvertidos, los desadaptados, los dominantes, los neuróti-

cos, etc. pueden o no, ser muy brillantes intelectualmente. - Por otra parte la inteligencia no es incompatible con trastornos mentales graves, se ha visto que enfermos que sufren paranoia tiene un alto cociente intelectual.

Se ha dicho que la inteligencia es de tipo idiográfico (Allport); es decir, no se puede enmarcar la inteligencia, ya que intervienen factores de otras regiones de la personalidad. Un ejemplo de esto es la investigación que Terman y Oden han hecho con los "termes". En cada sujeto se encuentra "una configuración personal de la inteligencia, entremezclada con intereses, rasgos y concepción de vida". La psicología apenas tiene algunos datos sobre esa configuración personal. Dentro de una misma actividad nuestras capacidades - pueden ser parciales.

"La inteligencia sigue caminos que corresponde bastante exactamente a los intereses, aunque no se puede afirmar con seguridad, qué es causa y qué es efecto, en esta relación" (Allport, 1968).

En conclusión la inteligencia no es el único factor que predice éxito. Los sentimientos de minusvalía, de negativismo, los intereses mal encauzados, etc. pueden ser causas - de fracasos.

La combinación de la inteligencia y de los factores de personalidad forma las figuras relevantes.

ALGUNOS CONCEPTOS TEORICOS SOBRE LOS INTERESES

En el siglo XVIII aparecieron los primeros estudios acerca de los intereses, realizados tanto por filósofos como pedagogos entre los que se encuentran: Looke, Rousseau, Herbart y Dewey. Herbart fue el primero en destacar el factor interés en la teoría educacional. Herbart, Henry James y Ribot coincidían en considerar a la atención como el motor del interés. "Si hay atención hay interés", el interés es "una correspondencia entre ciertos objetos y las tendencias propias de un sujeto interesado por esos objetos que, por causa, atraen su atención y orientan sus actividades". El interés no es el único factor de la atención.

James Mill consideraba a la atención como sinónimo de interés.

En 1943, Claparède introdujo el concepto de que los intereses tienen su origen en las tendencias o en las necesidades y definió el interés como "un estado afectivo manifestado frente a algo, y que es considerado como síntoma de una necesidad". Según Claparède, el término "interés" expresa una relación adecuada, de conveniencia recíproca, entre el sujeto y el objeto. Igualmente para Dewey, el interés es una necesidad mental que origina una actividad determinada a satisfacerla.

Para Claparède existen varias clases de intereses: interés objeto o psicológico, como el denotado por la expresión "la botánica interesa mucho a Pablo", interés-atributo, en el que el interés es separado de su esencial relación con el sujeto y pasa a ser una cualidad del objeto, por ejemplo: "la botánica está llena de interés", y un interés biológico o práctico, originado en el provecho que algo nos proporciona.

Dichos intereses pueden denominarse intrínsecos y extrínsecos, según sean una cualidad del objeto o intervengan también una cualidad del sujeto. También existen intereses momentáneos, "en cada instante, un organismo actúa según la línea de su mayor interés" (en general extrínsecos) y dominantes (en general intrínsecos).

Baumgarten en Suiza se dedica a la investigación de los intereses y a conocer qué relación había entre éstos y la profesión.

Meili decía (1948) "No es tan fácil conocer los intereses de una persona; hay que conocer el origen de los intereses". Para él los intereses son necesidades y dependen de la "totalidad de la estructura psicofísica del individuo".

Carlota Bühler, en 1938, afirmaba que "el interés es únicamente una palabra que designa no solo un conjunto de los diversos actos en los que el interés se manifiesta, sino, además, una complicada estructura de intenciones. El interés es uno de los problemas más difíciles, porque es un fenómeno indefinido y complejo, del cual es difícil captar la formación y el desarrollo en razón misma de su complejidad".

Hernández Ruiz define el interés "como un hecho psíquico de relación de sujeto a objeto, de duración variable, aunque nunca instantáneo, que se caracteriza esencialmente por su implicación en su desarrollo de la total actividad espiritual del sujeto".

Burloud define el interés como: "1o. El interés es un centro ideal donde convergen las tendencias múltiples; 2o. El interés es un deseo, un tema de investigación, una idea fuerza. Un deseo, es decir, una tendencia sui generis que se concreta, primero como idea de un fin a lograr y en segundo lugar, por la energía afectiva que le es propia".

Para Hilgard "el interés es la tendencia persistente a presentar atención y a disfrutar de alguna actividad o contenido, especialmente el interés vocacional".

Titchener y los psicofisiólogos consideran el interés como un simple aspecto sentimental de la atención.

Fryer (1931) definió los intereses como: "1o. Sentimientos agradables o desagradables asociados a objetos y actividades (intereses subjetivos); 2o. Reacciones positivas o negativas que se manifiestan por la atención y el comportamiento (interés objetivo)". El interés para Fryer, es un comportamiento de aceptación o de rechazo. Muchos autores comparan esta idea (Pierón, Berdié). Guilford dice: "Los intereses son inclinaciones activadas hacia algo, la búsqueda de ciertos estímulos o la complacencia en ciertas actividades".

Divide los motivos en positivos y negati-

vos. Unos son buscados y otros rechazados. Cuando algunos objetos o respuestas nos conducen a la satisfacción de esos motivos, entonces, se muestra interés en dichos objetos o respuestas.

Para Guilford los intereses son expresiones positivas de motivos. "Nos interesamos en aquellas cosas que prometen la satisfacción de deseos".

Para Watson, los intereses, profesionales o no, tienen su origen en necesidades materiales.

Knoblauch encontró los siguientes intereses o motivos que determinan, en este orden, la entrada de estudiantes en la universidad: 1) preparación para la profesión; 2) posibilidades de profundizar en la ciencia y 3) satisfacción teórica.

La doctrina evolucionista explica el nacimiento de los intereses vocacionales como consecuencia de una necesidad; esta concepción es similar a la de Claparède.

Para Freud los intereses profesionales provienen de la sublimación de tendencias eróticas subconscientes y para Adler provienen del complejo de inferioridad y de la necesidad de superarlo, como observa en el caso de Demóstenes. Para Bovin, el interés profesional nace del instinto de combatividad, del deseo de prevalecer y para Szondi, la vocación depende, como la elección de la pareja en el matrimonio, de los intereses subconscientes familiares. Para Gesell los intereses provienen del comportamiento de la niñez; para Lewin, de la determinación del ambiente.

Se ha emprendido por diferentes caminos y con diferentes enfoques la búsqueda entre interés y profesión. Así - unos han estudiado el por qué de los motivos hacia un interés por otro lado, se ha estudiado las elecciones profesionales - con el fin de comprender las modalidades de la relación entre los intereses y la elección de un oficio.

Romier pensaba que la decisión es la resolución a un conflicto de motivaciones y con esta idea se lanzó a hacer una serie de investigaciones, de las cuales solo daremos los resultados.

Los motivos expresados por el grupo de adolescentes que investigó los clasificó en 3 categorías: motivaciones per

sonales, motivaciones relacionadas con el medio y motivaciones con respecto al oficio mismo.

Gunggenheim partió del mismo punto de vista que Romier; distinguió entre gustos e intereses. Gunggenheim considera que el interés actúa con un rol de selección ante las aptitudes cuando se va a elegir un oficio; el gusto profesional sería la resultante entre las circunstancias exteriores y las características individuales.

Super ha planteado tres hipótesis de trabajo para llegar a un conocimiento del problema de los intereses.

1o. No hay diferencia de naturaleza entre una aptitud y un interés.

2o. El interés es un aspecto del carácter o de la personalidad.

3o. El interés no es ni una aptitud ni un rasgo de personalidad. Es alguna otra cosa, irreductible ya sea a las aptitudes, ya al carácter, ya a los rasgos de personalidad.

Hay varias objeciones a la primera hipótesis de Super. Se ha dicho que aquel individuo que muestra aptitudes para una profesión posee también intereses en ella, pero a veces sucede lo contrario.

No consideramos que del interés nazca la aptitud ni viceversa, sino que el interés es una manifestación de la personalidad.

En algunos campos del estudio de la conducta humana han tratado de dar soluciones al concepto de interés y así se han postulado varias teorías. Bremen, en E.U., (1930) y León en Francia (1957) tienen conceptos similares, y proponen que la observación del alumno durante un tiempo prolongado va a proporcionar al orientador un conocimiento de los intereses y aptitudes del sujeto.

Rousseau, Dewey, Claparède y la corriente de la educación nueva expresan su posición partiendo de que la libre manifestación de un individuo es de gran importancia ya que el estudiante puede juzgar su interés. Por otra parte, los planificadores de los recursos humanos hacen radicar la importancia en el desarrollo de la sociedad y en la necesidad del individuo de someterse a urgencias sociales.

Se hará ahora, una breve descripción de lo que Berdie concibe como interés. Para él es un concepto primordialmente emocional. Abarca los factores íntimos que permiten a un individuo aceptar o rechazar cosas, personas o actividades; expresión subjetiva, y una expresión objetiva que permite elegir al individuo frente a alternativas igualmente accesibles. De aquí surge lo que se llama "objetos de interés" en cuanto que el individuo se dirige hacia ellos.

Berdie expone diversos criterios como una manera de llegar a definir el interés. 1o) Criterio de "elección". Utilizando principalmente en la orientación vocacional: "Ante 2 o más alternativas un individuo demuestra su interés en su preferencia entre ellos".

2o) Criterio de "persistencia". El individuo permanecerá en la actividad que le interese y abandonará la que no le interese. El mismo sostiene que hay individuos que permanecen toda su vida en un empleo que no les interesa.

3o) Criterio de éxito. Se ha llegado a considerar que la gente se interesa en donde obtiene éxitos. Algunas investigaciones muestran correlación entre las asignaturas que interesan y en las que obtienen calificaciones altas, o sea, aquí estaría relacionada la aptitud y el interés "pero, ya que el éxito depende de factores de aptitud y de oportunidad; el éxito y el fracaso deben considerarse sólo como criterios precarios de interés". Otros criterios como el de "aprendizaje" y recuerdo se asocian al éxito.

Dentro de la gama de fenómenos psíquicos, unos pertenecen al terreno de la objetividad, como las aptitudes, otros, al terreno de la afectividad como son las necesidades, las actitudes, las tendencias e intereses.

Es indudable el contenido afectivo del interés. El ser humano no sólo es potencialidad sino que es una carga afectiva que se dirige hacia ese objeto.

Para llegar al conocimiento de los intereses; sobre todo en orientación vocacional, nos podemos valer de los instrumentos de medida que hasta la fecha se han creado como son los cuestionarios o inventarios y la entrevista.

Super ha clasificado en cuatro los métodos de estimación de los intereses:

1) Intereses expresados. Consisten en la expresión verbal de los intereses a través de un objeto, actividad, tarea o profesión. La persona va a afirmar lo que le gusta, lo que no le gusta y lo que le es indiferente. Estos intereses en los niños y en la primera adolescencia son inestables, pero en el período intermedio de la adolescencia las preferencias se hacen más estables y, por consiguiente, se convierten en datos útiles para el pronóstico. Los estudios de Rothney comprueban lo anterior.

La importancia que se le puede asignar a las expresiones de intereses específicos varía según la madurez del sujeto.

2) Intereses manifiestos. Son aquellos que no se expresan oralmente sino en acciones, en la participación de determinada actividad.

Es probable que estos tipos de intereses dependan más de las necesidades que se manifiestan de una manera diferente en cada edad. Pueden hallarse, también limitados por el medio o por los factores económicos lo que impide que se manifiesten.

Estos intereses no se han considerado como predictores sino como criterio para la predictibilidad.

Los intereses manifiestos en el adolescente guardan poca relación con los intereses inventariados, con sus preferencias profesionales y con las ocupaciones a las que se incorporan. Estos intereses algunas veces persisten en edad adulta, pero no es la generalidad.

3) Intereses medidos por tests. Corresponden a los intereses medidos por los tests de atención y de memoria. "El individuo recordará más aquellas situaciones o cosas en las cuales se interesa".

Este tipo de intereses han servido de base para algunos instrumentos de selección, pero han sido poco estudiados.

4) Intereses inventariados. Es la estimación de los intereses de un individuo basados en las respuestas a una serie de actividades en razón de la preferencia que siente por ellas. Estas respuestas se resumen por medio de un procedimiento estadístico que atribuye una puntuación a cada ocu-

pación o tipo de actividad laboral. Se trata de una estimación objetiva y no subjetiva como en el caso de los intereses expresados.

CATEGORIAS DE LOS INTERESES.

Ha sido necesario elaborar una clasificación de los intereses ya que las actividades profesionales son numerosas. Estas clasificaciones han sido realizadas por personas que se han preocupado por que exista una buena adecuación entre las actividades y los individuos que se dedican a ella.

Su clasificación se ha hecho según su objeto y así se habla de intereses vocacionales, intereses educacionales e intereses recreativos.

Ahora bien, existen clasificaciones más específicas en relación al objeto de interés las cuales son innumerables como pueden ser los intereses matemáticos, sociales, artísticos, etc.

Una de las primeras clasificaciones fue hecha por Spranger que dividió las actitudes valorativas del individuo. Muy cercano al concepto de interés está el de valor. Allport y Vernon se basaron en esta división para crear un inventario de valores. Estos valores (intereses) eran los siguientes:

- a) Teóricos (racionales, científicos)
- b) Económicos (útiles)
- c) Estéticos (Belleza, armonía)
- d) Sociales (gente, relaciones humanas)
- e) Políticos (poderío, dominación)
- f) Religiosos (unidad, comunión)

Lurie, también hizo una clasificación de intereses basados en los valores de Spranger pero, a diferencia de Allport, la sometió al análisis factorial.

Thurstone aplicó el análisis factorial al inventario de Strong (SVIB); fue el primero que realizó un estudio de los factores de los intereses. Thurstone utilizó los datos provenientes de 36 escalas profesionales y aisló 4 factores: científico, personal, lingüístico y comercial.

Strong creó su cuestionario con el fin de predecir lo que era adecuado para determinadas profesiones específicas. El resultado fue una descripción de rasgos psicológicamente -

significativos.

Al aplicar el análisis factorial se vieron los siguientes grupos de intereses profesionales: (Cronbach: 426).

Grupo I corresponden al científico, creador, artista, psicólogo, arquitecto, odontólogo.

Grupo II Técnico: Matemático, Físico, Ingeniero, Químico.

Grupo III Jefe de producción.

Grupo IV Técnico Subprofesional: granjero, carpintero, impresor, profesor de matemáticas, policía guarda y jurado.

Grupo V Filantropía: presidente de acción católica; Jefe de personal; profesor de sociología; inspector escolar, sacerdote.

Grupo VI Músico.

Grupo VII Inspector de impuestos.

Grupo VIII Negocios: contable, oficinista, agente de ventas, banquero.

Grupo IX Contacto Comercial: director comercial, agente de inmobiliaria, agente de seguros.

Grupo X Verbal: publicista, abogado, columnista.

Grupo XI Presidente de una Sociedad.

La creación de estos grupos resultó de las correlaciones que Thurstone hizo entre las profesiones. Las profesiones que tenían algo en común las agrupó, y así resultaron las categorías antes descritas. (En: Cronbach, 1963).

F. Kuder.- Aplicó el análisis factorial a su inventario con el fin de identificar grupos de intereses y crear así las categorías básicas. Estas categorías señalan cuáles son los intereses que se encuentran relacionados con actividades profesionales bien definidas y limitadas. Las categorías son: científicas, de servicio social, literarias, mecánicas, al aire libre, de oficina, de contabilidad, de persuasión, artísticas y musicales. Estas categorías tienen una realidad profesional y psicométrica.

K. Clark (1961) construyó un inventario para obreros y artesanos. Encontró las siguientes categorías:

10. Oficios electromecánicos, que incluyen: electricista mecánico, tornero, fresador, plomero y -

chapista.

2o. Los oficios de registro y control: trabajador de imprenta, operador de máquina IBM, vendedor de comercio, empleado de centros de abastecimiento.

3o. Oficios no-reagrupables: panadero, almacenero, carpintero, pintor, decorador, yesero.

Clark aplicó un segundo análisis y obtuvo las siguientes categorías de intereses: mecánicos, biológicos, de oficinas, gastronómicos, de carpintería, estético-verbales, de limpieza y de actividades al aire libre. Esta categoría clasifica intereses "puros".

Se ha hablado también de tipos de intereses más generales: humanos, si los intereses son por las personas; impersonales, si son por los objetos y las ideas.

Super ha aplicado también el análisis factorial al inventario de Strong, a su Work Values Inventory y a otras pruebas.

La diferenciación entre valor e interés es un tanto confusa, por lo que es necesario hacer investigaciones que aclaren las diferencias y las relaciones entre sí.

En 1954, Guilford y otros realizaron un análisis factorial y, entre otros, aislaron 8 factores de intereses. Los factores de intereses son muy similares a los de Kuder y Strong.

No encontraron tampoco, al igual que Strong y Kuder, diferencias marcadas entre intereses por las ciencias biológicas y las ciencias físicas.

Guilford encontró 2 factores estéticos: uno de expresión y otro de apreciación. No encontró sin embargo, los factores literario musical y artístico del Kuder y del Strong.

En relación a la frecuencia de los intereses, Darley y Hagenah clasificaron los intereses evaluados por el SVIB en "fuertes" que son los que obtienen calificaciones elevadas, en "medianos" que son los que obtienen calificaciones medianas y los "rechazados" o negativos que califican muy bajo.

Finalmente, se puede decir, las categorías de intereses no han sido totalmente clasificadas por las investiga--

ciones actuales. La categoría de intereses científicos está bien definida y la categoría de intereses artísticos no.

MEDIDA DE LOS INTERESES.

Para describir los intereses se han utilizado métodos que proporcionen con detalle su estructura. Esta necesidad dió lugar a la creación de inventarios de interés, que consisten en una técnica de auto-informe en la que el sujeto tiene que describir sus propios rasgos.

Thorndike utilizó por primera vez (1921) el método consistente en un simple interrogatorio. Se hacía la pregunta directa al individuo acerca de lo que le interesaba.

Para identificar los intereses vocacionales se han adaptado muchos instrumentos, entre otros: Tests diferenciales de conocimientos de Flamingan; test de memoria y de aprendizaje de Super. Tests de valores de Allport - Vernon e inventario de intereses propiamente dichos entre los que se encuentran el Kuder, el Strong, el Lee-thorpe, el Thurstone, etc.

El inventario de Strong y el Kuder han sido los más utilizados. Estos inventarios enfocan ciertos campos profesionales, ciertos oficios específicos y algunas actividades recreativas.

A continuación se presentarán algunos rasgos del Strong. El inventario de Kuder se expone en otra parte de esta tesis.

El inventario de Strong comprende 400 preguntas, cada una de ellas incluye como respuestas "me gusta", "no me gusta" o "no sé", respecto a ciertas actividades como la biología, física, etc. Strong intentó seleccionar actividades que los adolescentes conocen o que se imaginan, más que las que llegan a tener sentido sólo como resultado de la experiencia profesional. (Cronbach, 1963).

Strong suponía que una persona que presente el perfil típico de un grupo profesional encontrará satisfactorio el desempeñar esa profesión. Este inventario presenta baremos para 47 profesiones masculinas. También tiene un cuestionario para mujeres.

Los inventarios de intereses se aplican generalmen-

te en la orientación escolar y profesional más que en la selección.

La creación de cuestionarios de Kuder, de Strong, de los estudios de Guilford ha hecho que se elaboren teorías de los intereses; es decir, se ha pasado del empirismo al terreno científico. Ahora ya no se considera a los intereses como el resultado de circunstancias fortuitas, sino como la expresión de una necesidad profundamente arraigada y como un mecanismo de ajuste. Se ha llegado a considerar que los inventarios de intereses son superiores a algunas técnicas para medir la personalidad, debido a lo variado de su contenido y a su aceptación por parte de las personas. "La interpretación proporciona al sujeto como un espejo en el que se mira a sí mismo, porque se analiza únicamente lo que él ha dicho". Los resultados se pueden discutir abiertamente; no hay "problema" de producir un schok.

El progreso en la teoría de la evaluación de los intereses es importante no sólo en el campo de la orientación, sino también para la fundamentación sobre el estudio de la personalidad.

Limitaciones de los Inventarios de Intereses.

Se puede llegar a falsear los inventarios, sobre todo cuando existe "transparencias en los ítems". Los inventarios de Kuder y Strong han mostrado esta situación.

Por otra parte, aunque haya sinceridad la respuesta puede estar falseada por una situación emocional.

Una manera de impedir esta situación consistiría en obligar al sujeto a responder rápidamente (Strong). Se ha tendido a controlar esta variable a través de escalas de confiabilidad del tipo del Inventario de Personalidad de Minnesota. Con estas escalas se podría detectar un comportamiento especial en la vida cotidiana y podríamos deducir un desajuste en la personalidad.

LOS INTERESES Y LA PERSONALIDAD.

Es probable que si se ve atrás de los intereses de un individuo se encontrará un tipo determinado de personalidad. Por esto se dice que, a través de los intereses, se po--

drían encontrar rasgos de personalidad; así como sus mecanismos de ajuste.

Los intereses constituyen una parte de la personalidad. Lo anterior supone que los intereses vocacionales provienen de la estructura de la personalidad del sujeto y no de experiencias relativamente superficiales.

Cronbach dice al respecto que los intereses harán que un individuo se dirija donde se encuentra seguro su yo. Y así, por ejemplo, algunos individuos eligen ocupaciones que se consideran monótonas para unos, pero para otros será la base de su seguridad. Otros encontrarán mayor satisfacción en las actividades donde continuamente estén aportando cosas nuevas, donde puedan utilizar su iniciativa, con la que satisfacen el deseo de estar imprimiendo su personalidad.

Para comprobar la relación entre personalidad e intereses muchos autores han realizado diversas investigaciones como la de Sternberg que calculó correlaciones biserials entre adaptación e intereses, cuyos resultados explican cómo cada individuo soluciona sus problemas de relaciones interpersonales. Las personas que tienen intereses estéticos, encuentran en estas actividades una forma de relacionarse con los demás y a la vez van a satisfacer la relación de sí mismos y la necesidad de individualización. Esto explica por qué hay correlación positiva (0,30) entre adaptación e intereses literarios o musicales.

En cambio, en la misma investigación de Sternberg; entre científicos y técnicos hay una correlación negativa. Su adaptación va a ser más bien en busca de una seguridad en el conformismo y en la obediencia. Este tipo de personas se encontrarán cómodas en un trabajo cuyas necesidades afectivas son mínimas.

Estas investigaciones serán válidas cuando haya una verificación total.

Bordin a través de teorías psicoanalíticas ha investigado también la relación entre personalidad y los intereses. Dice que la elección de una profesión va a corresponder a una forma de adaptarse al medio.

Anne Roe; Hagenah, Darley, Berdie, entre otros, son los más interesados en verificar este tipo de correlaciones.

Darley ha sacado como conclusiones que los estudiantes con intereses comerciales y los que poseían intereses altruistas eran los mejor adaptados en sus relaciones con los demás y los que tenían intereses literarios altos sus relaciones adaptativas eran menos satisfactorias.

El mismo autor dice que, "cuánto más amplia sea la gama total de intereses de un individuo, tanto es mayor la probabilidad de que alcance una sana adaptación psicológica a su ambiente, pues la estrechez del campo de intereses es propia de los neuróticos e inadaptados".

Es sabido, que la inmadurez de los intereses es proprio de personalidades "anormales".

Super en su Psicología de la Vida Profesional dice que en teoría cabría esperar que existiese cierto tipo de relación entre personalidad e intereses profesionales. Según algunas doctrinas, la ocupación preferida será aquella que permita al individuo ser el tipo de persona que, en su opinión, es, y asumir un papel que esté de acuerdo y sea compatible con su concepto de sí mismo. Debido a que existen diversas posibilidades de ver o enfocar una misma profesión, es difícil establecer una relación general entre personalidad y profesiones, más bien se podría hacer una inter relación de carácter individual. Ahora bien, cualquiera que sea el enfoque o la interpretación, supone la perspectiva de desempeñar estos papeles de acuerdo con los propios valores dominantes. Principalmente en la adolescencia los propios valores y la necesidad del individuo suelen distorsionar su concepción de las ocupaciones.

Se ha visto que en los niveles universitarios cualquier ocupación que comprenda varias especialidades puede ser interpretada de distintas maneras por los que se están preparando para ejercerlas, y tales diferencias de percepción dependen de las características de personalidad de los sujetos. Aún no está comprobado si las diferencias de percepción determinen la elección de distintas especialidades.

Según trabajos que se han realizado en el estudio de la vocación y la personalidad se encuentran los de Arnold, Sweat, que llegaron a las siguientes conclusiones: desde el punto de vista de las necesidades la personalidad está relacio

nada con la elección de ocupación, siempre que ésta esté definida con suficiente precisión.

En general, se ha dicho que cualquier conclusión obtenida en relación de personalidad y profesión, solo tiene un valor hipotético (Super, 1957). Pero, sin embargo llega a las siguientes conclusiones: "Los rasgos de personalidad no presentan, el parecer una relación diferencial bien definida y significativa desde el punto de vista práctico, con las preferencias, éxito y satisfacciones profesionales. Cuando la ocupación está definida con exactitud y precisión, en términos de especialidades funcionales incluídas en ella se pueden encontrar diferencias de personalidad significativas entre los individuos que se dedican a unas o a otras".

Super piensa que en algunas ocupaciones es factible trazar una imagen del tipo de personalidad que se suele dar en ellas. Estas imágenes no están, suficientemente definidas, como para servir de fundamento científico de la elección profesional.

Origen del Interés.

"Es poco probable que podamos formular, por algún tiempo, una teoría completa sobre el origen y desarrollo de los intereses profesionales". Lo anterior ha sido afirmado por Darley tras numerosas investigaciones que ha realizado.

Super dice que los intereses son el producto de la interrelación entre las aptitudes heredadas (la habilidad genera intereses) y los factores endocrinos, por una parte, y las oportunidades y los valores sociales por la otra.

La aprobación social de algunas de las actividades que el individuo realiza con éxito puede ser generadora de intereses.

La necesidad y la adaptación origina intereses: "Si un estudiante al empezar los estudios es obligado para algún objetivo que se propone o porque lo quieren sus padres, o porque le va bien el horario, etc. es, muy posible que termine interesándose en las materias estudiadas y conserve este interés toda su vida". (Allport, 1968).

Debido a que los mecanismos de adaptación son muy variables de una persona a otra, según las aptitudes y cir-

cunstancias particulares es muy difícil predecir los intereses en una forma precisa.

Se observa claramente que los intereses en el niño son menos estables que en el adulto, pero en la infancia es donde comienzan a organizarse (Tyler, Carter, Bordin, Super). Entre los niños los intereses son más parecidos entre sí, aún en el principio del segundo decenio de la vida. En cambio, los intereses de los adultos son más diferentes entre sí, es decir, se van acentuando con el crecimiento en el proceso de individualización. A medida que se desarrolla el interés se va a crear un estado de tensión que conducirá a que se integre una forma de conducta, que hará que realicemos todo aquello que se relaciona con el interés, es decir, habrá una tendencia selectiva.

Hernández Ruíz dice al respecto del origen del interés: "Las fuentes de interés son poco menos que ilimitadas; todo el funcionamiento fisiológico y toda la vida psíquica están al servicio del interés; cualquier reacción, cualquier vivencia; cualquier forma de actividad biológica y espiritual puede ser causa de que se desarrolle".

Este inciso da lugar a hablar, aunque sea brevemente de los determinantes y la estabilidad de los intereses.

A. Determinantes de los Intereses.

Anteriormente decíamos que los intereses se organizan en la infancia. Pero, no a partir de las cosas interesantes, sino, que vienen desde dentro del individuo, es decir, "según la idea del yo y las actitudes del individuo frente a sí mismo". (Super: 127 b).

Son muchas las variables que determinan el interés; algunas es probable que actúan desde la infancia, o aún, antes del nacimiento.

Super hace una descripción de estas variables y enumera las siguientes: sexo, familia, medio, nivel socioeconómico, aptitudes, madurez física, los valores, la aprobación, las identificaciones, el concepto de sí mismo y la percepción del trabajo profesional.

La aptitud. Strong dice que los intereses reflejan algunas habilidades innatas. Es decir, considera a los inte-

reses, en parte, como producto de las aptitudes.

Strong al igual de Fryer se apoyan en las teorías - del aprendizaje para explicar el origen del interés. Una hipótesis no confirmada es que la aptitud de una persona determina el éxito o fracaso, y que la experiencia de éxitos hace - que se desarrollen los intereses. Sería mejor decir que el - interés es un indicio de aptitud.

Berdie dice que la "relación entre aptitud e inte--rés vocacional evaluados por la elección vocacional sea mayor que la que se aprecia a través de la medición de la aptitud y el interés, pero aún así resulta sorprendentemente pequeña".

a) Factores Socioeconómicos.- ¿El nivel socioeconómico puede determinar los intereses? Algunos autores han visto que el - status socioeconómico se halla relacionado con el desarrollo - y la manifestación de los intereses.

Mc Arthur y Stevens utilizaron el Strong y descu--brieron que los intereses inventariados predicen mejor una - profesión que los intereses expresados, cuando los individuos son jóvenes de la clase media; pero, en cambio, las preferencias expresadas predicen mejor la profesión del adulto en el - caso de jóvenes de la clase social superior.

Hyman demostró que entre los muchachos de clase superior se encontraban más intereses altruistas pero, estos in--tereses son débiles en muchachos que aunque tenían inteligencia igual a los anteriores, de nivel socioeconómico medio. - (en Super, 104 b).

Por último, los intereses que corresponden a las ap--titudes pueden revelarse más fácilmente en niveles altos. El ambiente socioeconómico facilita el desarrollo y manifesta--ción de ciertos intereses en determinados niveles, pero en - otros niveles los frena.

"Un interés puede expresarse a menudo en distintos - niveles socioeconómicos, aunque de diferentes maneras según - el nivel de que se trate". (Super: 105 b).

b) El Sexo.- Existe la opinión ya muy generalizada que exis--ten intereses masculinos y femeninos.

Los hombres se interesan más por actividades físi--cas, mecánicas, científicas, en cambio las mujeres se intere--san más por el arte, la enseñanza, las actividades de servi--

cio social, etc.

Entre los niños la diferenciación de intereses es relativamente lenta; en la adolescencia hay una mayor diferenciación.

Durante la pubertad y la primera adolescencia, los cambios endocrinológicos y las pautas culturales y sexuales se acompañan con cambios en los intereses.

Super ha dicho que: "Las personas no son masculinas o femeninas en sus intereses, sino más masculinas o femeninas".

Utilizando el Kuder se ha visto que los varones obtienen puntuaciones altas en las escalas científicas, cálculo y persuasiva, en tanto que las mujeres las obtienen en música, literatura, artístico y servicio social.

Se ignora si las diferencias de los intereses según el sexo se deben a factores biológicos y fisiológicos o a las condiciones culturales.

c) La Familia.- Los intereses individuales muchas veces están determinados por el medio familiar. Muchos son los que se han dedicado a investigar esta relación: (Berdie, Dvorak, Carter, Crites).

Hay dos formas en que se ha enfocado este estudio: 1) a través de los intereses inventariados aplicados tanto a padres como a hijos se han sacado conclusiones acerca de la identificación, la experiencia o la herencia; 2) comparando los datos sobre los intereses con las medidas de identificación.

Los autores mencionados han encontrado que la identificación interviene, pero también las presiones sociales y la herencia.

Ahora bien, la similitud entre la elección vocacional del adolescente y la ocupación paterna depende en parte del nivel ocupacional. Es más probable que el hijo de médico sea médico y que el hijo de mecánico sea mecánico.

Henderson (en Super: 111-b) deduce de su investigación que a los 14 años el padre es aún una figura tan importante que ejerce sobre los intereses de su hijo una influencia proporcional al grado de identificación de este último.

Pero a los 17 años, otras personas pueden servir de figuras ideales y así disminuir la influencia del padre.

Por otra parte se ha visto que la familia va a influir en los intereses tanto como influye en otros aspectos de la personalidad.

Roe trataba de comprobar sus teorías acerca de la manera en que influyen las satisfacciones o frustraciones de la primera infancia, en un estudio practicado a un grupo de científicos.

Por último, se puede decir que la identificación, la presión social, la herencia intervienen en el desarrollo de los intereses, pero no los determinan.

d) La Escuela.- Casi se podría considerar que es el único lugar donde se hace o se intenta en forma sistemática y constante el fomentar los intereses.

Una enseñanza y un asesoramiento adecuados pueden hacer que se realicen elecciones vocacionales más realistas, donde vean los estudiantes que tienen más probabilidades de éxito y gratificaciones.

e) El Medio Ambiente y las Experiencias.- El interés se puede hallar determinado por el ambiente social del adolescente. El joven se siente atraído por ciertos tipos de vida que quien sabe si sea totalmente real o estereotipada, y lo que va a pasar es que la elección va a ser un reflejo de la situación social del momento, más bien que de la capacidad del individuo.

Esto se puede ver más fácilmente cuando se trata de empleos lucrativos y que poseen prestigio.

Ahora bien, es importante considerar en qué grado la experiencia pueda fomentar, crear o inhibir un interés.

Strong examinó a unos estudiantes de ingeniería y 10 años después los reexaminó encontrando que no había correlación entre el número de años de experiencia en una profesión y la calificación de intereses con respecto a esa profesión. Bordin (en Super: 438d) ha concluido después de varias investigaciones con el Kuder que "los intereses profesionales inventariados son fenómenos dinámicos que reflejan cambios en la manera en que el individuo se perciba. Estos intereses están determinados en gran parte por las actitudes de las cuales el sujeto es consciente". La teoría de Bordin se basa principalmente en que los intereses reflejan la idea del yo. El dice que la compatibilidad entre la imagen de una profe-

sión, el conocimiento de la profesión relacionada con la aceptación de la imagen del yo va a dar como resultado la claridad de un interés.

Carter (1944) dice al respecto que los intereses profesionales de los adolescentes se parecen a los intereses profesionales de los adultos, aún antes que aquellos hayan adquirido una experiencia profesional (en Super, 1966). A lo que Strong añadió: "Los intereses profesionales existen en efecto, antes de entrar en la profesión y son una de las causas de la elección profesional". Super complementó esto diciendo: después de la edad de 15 años, el interés determina la experiencia más que la experiencia la que crea el interés.

Parece ser que las experiencias que se tienen al final de la adolescencia y de la edad adulta no interviene el desarrollo de los intereses.

B) Estabilidad de los Intereses.

En la adolescencia se desenvuelve el interés por la vida del adulto y la vocación. Es hasta la mitad de esta etapa donde se puede encontrar un perfil de intereses razonablemente estabilizado.

Se han considerado como dimensiones del interés la duración, la amplitud y la profundidad.

Respecto a la duración todos los seres humanos presentan intereses desde la más temprana infancia hasta la muerte. Hay intereses persistentes, otros pueden durar unas cuantas horas.

La amplitud se relaciona en función al objeto de interés. Una persona con interés mecánico puede que se interese por la mecánica de los carros más no por manejar una computadora, o se puede interesar por toda la gama de objetos relacionados con la mecánica.

La intensidad. Los intereses pueden ser medidos en función de su fuerza. La mejor para detectar la intensidad sería a través de los inventarios. Así tendremos intereses con preferencia bastante alta, media o baja.

La estabilidad de los intereses en la adolescencia.

Su evolución. Conforme se van aumentando las experiencias vitales del niño, los intereses igualmente, crecen.

Para ellos los intereses recreativos, lúdicos y las ocupaciones vocacionales de los adultos son su principal interés.

En esta edad los intereses vocacionales tal como lo manifiestan en sus preferencias se caracterizan por la falta de sentido de realidad. Estos intereses no maduros en la niñez se modifican en la adolescencia hacia actividades más reales y acordes a sus actitudes.

Allport dice que los principales intereses del adulto raramente están claramente formados o meramente indicados en la infancia con excepción de los prodigios.

"Los intereses vocacionales medidos alcanzan una relativa estabilidad aproximadamente hacia la época en que se logra la madurez física e intelectual, en tanto la orientación general de los intereses suele manifestarse más definida mente a partir de los 14 años" (Berdie).

Strong ha encontrado que las puntuaciones de intereses son considerablemente estables a partir de los 17 años.

Birmingham ha demostrado que esta permanencia de intereses es mayor cuando ha habido orientación profesional antes de elegir carrera.

Taylor en 1942 (en Super) ha encontrado una correlación de 0.71 entre los intereses a la edad de 16 años y los medidos 3 años más tarde.

Ciertas investigaciones han demostrado que una tercera parte de los cambios de intereses que se realizan entre los 15 y 25 años tienen lugar al 1er. año (a los 16); otra tercera parte durante los 2 años siguientes y el último cambio en los últimos 7 años de ese lapso. De lo que se infiere que a los 18 años, son realmente confiables los resultados obtenidos por un inventario, pero, Darley dice que incluso se puede confiar en perfiles obtenidos a los 15 años pero siempre y cuando lo que se persigue sea una orientación general más que una profesión específica (el Kuder se presta muy bien para este tipo de orientación). También aclara, que los jóvenes deben ser inteligentes y poseer información.

La transformación de los intereses durante la adolescencia se debe en los hombres a la socialización que van adquiriendo, tratan de ver su idea de "yo" en términos profesionales. A medida que el individuo se va descubriendo a sí

mismo los intereses se van estabilizando. El interés por conocer el mundo de las profesiones hace que se vayan formando una idea más precisa de sus intereses y por consiguiente se les da un mejor cauce.

Por fortuna "los intereses nunca llegan a hacerse rígidos". Las estructuras fundamentales permanecen invariables durante mucho tiempo, pero continuamente se están refinando. "Evolucionan gradualmente en el transcurso de la vida y van guiando y unificando día por día todo lo que hace y piensa el hombre" (Allport).

Para comprobar la estabilidad de los intereses se ha hecho uso de los únicos elementos disponibles; los inventarios de los que se ha probado su confiabilidad que si bien es cierto que son susceptibles de ser falseados, también es cierto, que se pueden emplear como elementos predictivos, mientras se usen de una manera adecuada.

ALGUNOS CONCEPTOS TEORICOS SOBRE INTELIGENCIA

Una de las muchas funciones de la personalidad total es la inteligencia. Muchos autores han definido la inteligencia pero existe gran disparidad entre todas sus definiciones. De este modo apenas se conocen sus efectos.

Henri Pieron afirmaba que había más de 100 definiciones.

Se han agrupado en tres conceptos generales que son: a) la inteligencia como capacidad de aprender; b) como capacidad de adaptación y c) como capacidad de abstracción. Existen otros grupos de definiciones que entienden como inteligencia la capacidad de comprender lo esencial o sea, el sentido crítico. Otros lo definen como una capacidad de análisis, otros más como una capacidad combinatoria, etc. (Ebbinghaus).

Binet trató de identificar la esencia de la inteligencia con la tendencia a tomar y mantener una dirección definida, con la capacidad para adaptarse a un fin deseado y con la capacidad para la autocrítica y consideraba que la inteligencia es la síntesis de estos cuatro factores: la comprensión, la invención, la dirección y la crítica. (Wundt, Gannett y Woodrow, coinciden con él).

Hilgard define la inteligencia como lo "que un test debidamente tipificado mide".

Spencer dice, que la inteligencia es el ajuste de las relaciones internas a las relaciones externas, o sea una adaptación a las circunstancias.

D. Super piensa que una interpretación adecuada de la inteligencia sería la capacidad para aprender en la escuela. Pero prefiere definirla como la facultad para emplear símbolos y razonar abstracciones como las palabras, números y signos. Esta definición coincide en parte con la de Garret, quien dice que es una capacidad que hace posible la solución de problemas que requieren comprensión y uso de símbolos.

Para Fingerhann la inteligencia es "el instrumento mediante el cual se vale el individuo para adaptarse a situaciones nuevas e imprevistas para los que no son suficientes ni el instinto, ni el hábito. En los casos nuevos e imprevistos es cuando interviene la inteligencia. La solución inteli

gente es una respuesta 'nueva', original y plástica, adaptada igualmente a una situación nueva".

Según Wechsler, la inteligencia es "la capacidad global del individuo para obrar conforme a un propósito, pensar racionalmente y actuar con éxito". Supone, por tanto, tres elementos: finalidad, razón y éxito.

Para Stoddard, la inteligencia "es la capacidad para emprender actividades que suponen dificultad, complejidad, abstracción, economía, adaptación al fin, valor social y producción de efectos originales (invención), y desarrollarlas dentro de una concentración y resistencia a fuerzas externas".

El concepto europeo tiende a ser un tanto adaptativo. Siguiendo esta idea, Claparède y Stern la definen, como la "adaptación mental a circunstancias nuevas, oponiéndose al instinto y al hábito. Se ha objetado a esta definición que los grandes genios se han caracterizado, en general, por su falta de adaptación.

Bühler y Kohler conciben la inteligencia, como "comprensión súbita", por oposición a la "ejercitación instintiva".

Spearman enuncia leyes no genéticas de la inteligencia, las que determinen un proceso de menor a mayor complejidad, consistente en educación de relaciones, educación de correlatos y autoconciencia o introspección.

Piaget sigue las leyes no genéticas de Spearman y define a la inteligencia como "un estado de equilibrio hacia el cual tienden todas las adaptaciones sucesivas de orden sensoriomotor y cognoscitivo, así como los cambios de asimilación y acomodación entre el organismo y el medio". Mira y López sigue esta misma dirección cuando define la inteligencia como "capacidad de aprovechar nuestro contenido mental para la creación de nuevas adaptaciones, destinadas a la solución de dificultades en la consecución de un resultado apetecido".

Terman consideraba al individuo inteligente en la medida en que éste fuera capaz de un pensamiento abstracto.

Pieron, la consideraba como "la facultad teórica y práctica de poseer o adquirir conocimientos generales que suponen comprensión, invención, dirección mental y autocrítica". Wundt la define como el "resultado combinado de la fantasía y

del pensamiento".

Thorndike no admitía que existiera una capacidad mental superior: "La mente no es sino la suma total de los sentimientos y actos de un individuo, de las conexiones entre los acontecimientos exteriores y sus respuestas a ellos y de las posibilidades de tener tales sentimientos, actos y conexiones". Para él, la inteligencia dependía del número de conexiones del cerebro de un individuo. Decía que existían factores hereditarios en todos los tipos de inteligencia. No obstante las influencias ambientales, algunas personas tendrían más conexiones nerviosas y serían más inteligentes.

Se sabe que el sistema nervioso tiene una configuración determinada al momento de nacer que depende de la combinación de las células cerebrales: de su disposición, metabolismo, conductividad, conexión y disponibilidad general, para que un individuo esté dotado o no de mayor o menor inteligencia.

La inteligencia interviene en diferentes actividades para solucionar los problemas que se van presentando a cada paso y permite realizarlas con una mayor "economía de medios".

En la mayoría de las definiciones dadas anteriormente se puede encontrar funciones de la aprehensión de relaciones por parte del individuo. Según la aptitud de éste para establecer estas relaciones se obtendrá un grado de éxito o de fracaso. Se considera esta gradación como la medida de la conducta inteligente. Con este criterio se está describiendo la manifestación de la inteligencia pero no se ha obtenido una definición.

DIAGNOSTICO DE LA INTELIGENCIA.

"Puesto que no se conoce la naturaleza interna de la inteligencia, cualquiera que sea el test que se use para medirla, no se medirá en sí la inteligencia, sino que se tratará únicamente de medir en forma objetiva el rendimiento intelectual, es decir, lo que prácticamente consideramos como producto y expresión de lo que llamamos inteligencia" (Fingerman).

Se han establecido varias teorías para la medición

de la inteligencia y sobre éstas se han elaborado los tests de inteligencia estas son: 1) Validaciones de tipo apriorístico, en las cuales se definía la inteligencia como capacidad para resolver problemas; así, se creaban tests con preguntas que seguían este criterio y el resultado era la medición de la inteligencia. 2) Validaciones de tipo objetivo, basado en la medición de la inteligencia como aptitud para tener éxito escolar. 3) Criterio de validación a través del análisis factorial, este criterio ha aparecido recientemente y es un método sistemático para examinar el significado de un test estudiando las correlaciones con otras variables.

Los dos primeros criterios corresponden a las medidas de las aptitudes generales. El último en cambio, se refiere a la clasificación de los diversos componentes del ser humano y se utiliza en el estudio de intereses, aptitudes, personalidad e inteligencia. "El análisis factorial nos puede proporcionar una información acerca de la naturaleza y la organización de las características individuales y nos aclara qué es lo que mide un test determinado" (Cronbach).

Este método matemático tiene como finalidad transformar gran número de variables con un número menor de factores y determina el peso de cada uno de ellos. "Así la 'inteligencia' medida por los llamados 'tests de inteligencia' puede ser una combinación de aptitudes más básicas, tales como la aptitud de generalizar inductivamente, de interpretar símbolos verbales, de trabajar con conceptos numéricos, etc." (Charles Peters). El análisis factorial se basa principalmente en el coeficiente de correlación.

Spearman fue el iniciador del análisis factorial y junto con Holzinger creó el método bifactorial. Para explicar su teoría sostiene la existencia de 3 tipos de factores. Un factor general que se encuentra en todos los tests, los factores de grupo que aparecen en algunos tests y los factores específicos que se presentan en un test particular. Se ha considerado que, por su especificidad, estos factores no proporcionan un interés práctico.

Spearman sostenía que los resultados de un test pueden determinarse por el concurso de los 2 factores: el general (g) y el de grupo.

En un principio, Spearman definió el factor "g" como "la expresión de la energía mental". Después cambió este concepto por el de: "El factor g corresponde experimentalmente a una combinación de la ~~no~~genesis y de abstracción". (Pichot).

La escuela de Spearman descubrió los siguientes factores incluidos en el concepto de inteligencia: lógico, mecánico, aritmético, musical y mnémico. Kelley por su parte, encontró otros factores como el verbal, aritmético, espacial - mnémico y de rapidez. Por otro lado, la escuela de Holzinger dió los siguientes: espacial, verbal, rapidez mental, aptitud mecánica, aptitud motriz, atención e imaginación.

Un segundo método factorial es el denominado "multifactorial". En el cual se postula que las correlaciones son - explicables únicamente por factores de grupo. Thurstone desarrolló este sistema y encontró los siguientes factores: S espacial, P perceptivo, N numérico, V verbal, F fluencia verbal, M memoria, I inducción, R razonamiento, D deducción.

Vernon cree que la inteligencia está constituida - por un factor general, el factor G, que comprende dos subfactores generales V/E, verbal numérico o educativo y K/m, mecánico espacial. El verbal numérico comprende a su vez diversos factores específicos, tales como fluidez verbal, trabajo mental, etc., de los que, a su vez, se derivan otros.

Guilford distingue los factores según el 'objeto conocido' y según el tipo de contenido. Y así distingue cinco tipos de operaciones mentales: memoria, retención de la información, cognición, reconocimiento de estructuras; producción; evaluación y juicio.

Según la teoría anáquica, Thorndike descubre la - existencia de los siguientes factores: H, habilidad; P, percepción; V, verbal; Mn, mnemónico; I, inductivo; D deductivo; C sentido común (Garrett); O, oscilación de la energía mental.

En suma, se puede decir que el análisis factorial - ha tenido éxito porque: 1o. Se puede manejar con gran número de variables y reducirlas a un número menor de puntuaciones - con el mayor aprovechamiento de los datos; 2o. porque, ha - descartado la idea ("interpretaciones absurdas") de que cada -

test medía una habilidad diferente, y; 3o. el análisis factorial ayuda a describir lo que en test mide, y va inculcando un sistema de referencia que todos los psicólogos pueden usar para describir los tests. (Cronbach).

LAS PRUEBAS DE INTELIGENCIA.

Existe una gran cantidad de test para medir la inteligencia. Algunos autores dicen que se podrían agrupar en 22 tipos, desde los aplicables a niños hasta los aplicables a adultos. Se ha considerado al psicólogo francés A. Binet (1905) como el creador de las pruebas de inteligencia. Su test es el que ha tenido mayor influencia en la historia de las pruebas mentales.

Los resultados de las pruebas de inteligencia se pueden dar en diferentes tipos de evaluaciones; a través de Edad Mental (método que tiende a ser eliminado); evaluación en cociente intelectual (C. I); evaluación a través de escalas percentilares; y por último, evaluación de desvíos reducidos (Pichot, 1956).

Los tests de inteligencia son tests útiles para medir aptitud porque evalúan los valores importantes en la escuela, en el éxito vocacional y en otros aspectos de la adaptación social (Hilgard).

Las pruebas de inteligencia actualmente en uso, tanto individuales como colectivas, inciden en 3 categorías: (Super, Ojer).

1) Los test de modelo antiguo. Están formados por varios items con un tiempo determinado y proporcionan solo una puntuación total o un C.I. A esta categoría pertenecen los tests de Binet-Simon y sus revisiones, los de Terman, los Otis. También pueden incluirse en este tipo de pruebas las llamadas Army tests (alfa y beta).

2) Los tests de tipo moderno. Están formados por ítems parecidos, pero organizados de acuerdo con el progreso del puntaje. Proporcionan un resultado o puntaje general y, a la vez, puntajes parciales según el tipo o contenido del elemento o ítem. Los puntajes parciales suelen agruparse en verbales y de performance.

El test de Wechsler, o Escala de Inteligencia de Bellevue para adultos, y para niños son los más característicos de este tipo. Estos tests se apoyan en estudios factoriales.

3) Los tests factoriales. Están compuestos por ítems en los que previamente se ha comprobado un elevado grado de saturación en el factor G. Pueden incluirse en esta categoría el test de Raven y el de Dominó. El de Thurstone de Habilidades Primarias.

Se discute en la práctica de la psicología educacional y laboral si estos últimos tests convienen más como reactivos diagnósticos o los de los dos grupos anteriores, pues el rendimiento humano responde a componentes o complejos de aptitudes cuyo aislamiento en factores tal vez no conduzca a mejorar el valor pronóstico para rendimientos escolares o laborales. (Ojer).

Desde el punto de vista diagnóstico para la orientación profesional, Mira y López organizó una batería de pruebas para medir el rendimiento intelectual en tres aspectos: "espacial", "verbal" y "abstracto", de acuerdo con los profresiogramas del Instituto de Orientación Profesional de Madrid y de los que han seguido una profesión (Mira y López).

No es suficiente en el diagnóstico de la inteligencia calcular el nivel o perfil que nos suministra la aplicación de los tests, sino que, es preciso calcular además el nivel medio o estable, teniendo en cuenta las circunstancias en que se desenvuelve el sujeto en la formación o ejercicio de la profesión de que se trata.

TIPOS DE INTELIGENCIA.

Según las diferencias individuales cualitativas se ha dicho que existen varios tipos de inteligencia: abstracta, práctica, técnica y social. Esta es una descripción meramente práctica.

La inteligencia abstracta es la capacidad para establecer relaciones de sentido entre las ideas abstractas o conceptos, o bien para interpretar símbolos. Este tipo de inteligencia se puede identificar con la inteligencia general o con el pensamiento abstracto. A esta clasificación pertenecerían los test de Otis, Terman, Binet-Simon, Ebbinghaus.

La Inteligencia Práctica. Se opone a la anterior y se manifiesta al manejar objetos concretos, o bien, al solucionar situaciones de la vida práctica.

La Inteligencia Técnica está integrada por una serie de aptitudes tanto intelectuales como sensoriales y motoras. Consiste en el manejo de objetos concretos. Una inteligencia de este tipo trabaja con percepciones, imágenes y representaciones sensibles.

La Inteligencia Social no ha recibido el debido estudio general. Existen amplias diferencias individuales en el rendimiento de ciertos papeles sociales, como el de comerciante, oficial del ejército, maestro, terapeuta, etc. La inteligencia general tiene que ver con el éxito en estos oficios pero no lo es todo. Algunos investigadores han intentado identificar un componente intelectual que podría ser la inteligencia social, con la habilidad para responder con éxito, no ante símbolos, ni cosas, sino ante las personas que forman nuestro medio social.

Se han hecho algunos tests que pueden indicar probabilidades de éxito en las profesiones antes mencionadas (enfermeras, maestros, etc.).

ALGUNOS DETERMINANTES DE LA INTELIGENCIA.

1. En la ELECCION DE PROFESION, se ha comprobado en diferentes investigaciones que la inteligencia "interviene en la elección de profesión de un modo casi instintivo". Los más inteligentes buscan una ocupación más conveniente a su capacidad y por lo tanto su elección tiene mayor éxito y acierto que la de los menos inteligentes.

En los estudios, así como en las profesiones que exigen un determinado grado de inteligencia, es necesario que exista una relación más perfecta entre el nivel mental de un sujeto y el nivel requerido de la carrera o profesión que se desea elegir. Al mismo tiempo se debe procurar el mejor grado de adaptación del perfil mental del sujeto al perfil medio de los estudios que realiza.

2) En EL APRENDIZAJE. Se ha visto que el más inteligente aventaja, de ordinario, al menos dotado en el aprendizaje de la profesión. Se considera este criterio de éxito en el aprendizaje, más a menudo, que el éxito en la - -

la profesión, por ser más fácil de evaluar, pero la evaluación resulta más deficiente porque las condiciones del aprendizaje no son las mismas que las del ejercicio de la profesión, ya que no todo buen estudiante es después un buen profesional y no todos los buenos profesionales fueron buenos estudiantes. (Super, Ojer, Wrenn.)

3) En el PUESTO DENTRO DE LA PROFESION. Se han realizado muchas investigaciones sobre la relación que existe entre la inteligencia medida por los tests y el éxito en ciertas ocupaciones específicas.

Parece haber una correlación entre la inteligencia y la capacidad de mando dentro de la jerarquía profesional. Super deduce las siguientes consecuencias:

"El más inteligente busca la ocupación en la que pueda competir con éxito con los demás. (...) Influye más en el aprendizaje de una profesión el nivel mínimo de inteligencia que los niveles superiores sucesivos, por entrar en juego otras aptitudes, en especial en las profesiones ejecutivas. El tipo de conducta intelectual descubierto con pruebas de atención y de concentración, es más adecuado para llegar a un puesto en ocupaciones automáticas y rutinarias, sean mecánicas o administrativas". (Super; 1966)

4) En la SATISFACCION PROFESIONAL. La satisfacción en el trabajo depende en gran parte del nivel mental suficiente para la profesión que se ejerce. Sin embargo, es importante satisfacer a los bien dotados con posibilidades de ascenso en su profesión, sea éste de sentido técnico o de mando. Anderson (1929) encontró que los más inteligentes tendían a abandonar el empleo, más pronto que los más torpes, en busca de una mejor oportunidad. De lo contrario, pueden originarse manifestaciones de irritabilidad, agresión, autopunción, sublimación, etc., según el tipo psicológico del sujeto; e incluso, pueden ocasionarse accidentes materiales o traumas psíquicos, úlceras, etc.

Le corresponde a la orientación profesional lograr establecer una buena adaptación de las condiciones individuales a los requisitos del oficio.

La Inteligencia, en la Orientación. Es indudable que la orientación a los jóvenes profesionalmente, o la se-

lección de empleados, de acuerdo con su nivel mental, tiene una utilidad relativa. Es preciso conocer también las aptitudes especiales, de cualquier naturaleza, para poder administrar una enseñanza adecuada al nivel mental o un cargo de mayor jerarquía al candidato de inteligencia más elevada.

LA INTELIGENCIA Y LOS INTERESES.

Cuanto más alta sea la inteligencia del individuo, tanto más probable es la elección de una carrera profesional; y cuanto más bajo sea el nivel mental tanto más tenderá a decidirse por una vocación semiespecializada o no especializada.

Pero Berdie dice que la aptitud intelectual no va a tener mucha influencia sobre los intereses.

Sin embargo la inteligencia no siempre determina, por sí sola la elección vocacional.

Al relacionarse la inteligencia con la estabilidad de los intereses se ha visto que los más inteligentes tienen una menor variación de intereses. Mientras se sea más inteligente existirá una mayor cantidad de intereses pero éstos serán bastante estables y de acuerdo a su realidad.

Son pocas las investigaciones que se han hecho al respecto. Strong se ha basado en la teoría del aprendizaje; es decir la aptitud (la intelectual principalmente) conduce al éxito. Al obtener éxitos a través de reforzamientos se llegan a estabilizar los intereses. Aquí, suponemos, la inteligencia actuó fijando el interés.

Se han hecho correlaciones entre la inteligencia y la posesión de intereses de lo cual se ha concluido que la correlación ha sido positiva y significativa entre los intereses por las ciencias puras y aplicadas (médico, ingeniero, etc.) y la inteligencia; en cambio la correlación ha sido mínima entre los intereses literarios y la inteligencia y negativa entre los intereses de oficina y venta y la inteligencia. Resultó nula entre la inteligencia y el interés social ("profesiones especializadas en el bienestar y el esparcimiento de los demás"). (Super, 1966).

Por último puede afirmarse que la inteligencia sí tiene que ver con la formación de intereses; sin embargo esto no quiere decir que sea la única vía que determine el interés.

CAPITULO II
ASPECTOS METODOLOGICOS

ANTECEDENTES, CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA Y PROCEDIMIENTO.

Antecedentes.- En el período escolar 1967-1968 se invitó a los estudiantes del 5o. de bachillerato de la Universidad "La Salle", a inscribirse en el Centro de Orientación de dicha Universidad con el fin de asesorarlos en la elección del área vocacional correspondiente al 6o. curso del nivel mencionado.

La población del 5o. de bachillerato estaba constituida por 715 estudiantes, de los cuales únicamente se inscribieron 230. En el momento de la inscripción se les aplicó un cuestionario con el objeto de recabar algunos datos generales, que pudieran ser utilizados para el presente estudio.

El cursillo de orientación se realizó de la siguiente manera: Administración de una batería de pruebas, la aplicación de cada una de ellas se hizo en intervalos de 7 días entre prueba y prueba en el siguiente orden: Inventario de Preferencias Vocacionales de Kuder; Inventario de Preferencias Personales de Kuder; test de Dominó, Prueba de la Personalidad de Salamanca; Prueba de intereses de Hereford e Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.

Con excepción del Test de Dominó, al que se le concedió 45 minutos para su resolución, las demás pruebas no tuvieron tiempo límite. Después de calificadas e interpretadas las respectivas pruebas, se realizaron entrevistas individuales con una duración máxima de 45 minutos. La primera entrevista se llevó a cabo en forma directa y se investigaron los siguientes datos:

- Trayectoria escolar.
- Disciplina escolar.
- Relación con maestros y compañeros.
- Preferencia por "hobbies" o habilidades.
- Preferencias y rechazos de materias a partir del nivel de secundaria.
- Rendimiento escolar.
- Relaciones familiares.
- Conocimientos acerca de carreras y profesiones.

En una segunda entrevista se analizaron los resultados de la prueba de intereses. Se les proporcionó además una

amplia información acerca de las áreas del 6o. de Bachillerato. A continuación y a partir de toda la información dada el estudiante decidía el área. Una vez realizada la elección se cumplía con el principal objetivo de este curso. Posteriormente se les proporcionó información profesiográfica, a través de conferencias, bibliografía sobre profesiones y en ocasiones visitas a centros de estudio. En la mayoría (80% aproximadamente) de los casos los alumnos decidieron tentativamente la carrera que estudiarían, obteniéndose de esta manera el objetivo secundario. La minoría (20% aproximadamente) dejó pendiente la decisión para el siguiente año escolar. Se pidió a aquellos que se habían decidido por una carrera que contestaran un cuestionario acerca de la profesión elegida que contenía preguntas tales como ¿qué estudia? ¿dónde se estudia? ¿qué se puede hacer una vez terminada la carrera?

CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA.

De las 230 personas que se inscribieron en el Centro de Orientación de la Universidad "La Salle", para recibir el curso correspondiente, únicamente 187 de ellas lo terminaron, es decir, decidieron su área vocacional y en un 80% se decidieron tentativamente por una carrera. Las otras 43 personas no asistieron por razones diversas (deserción, desinterés, etc.).

Las variables controladas para este trabajo fueron:
Escolaridad: Estudiantes del 5o. año de bachillerato que eligieron un área especializada para el 6o. de bachillerato a través del proceso de orientación realizado en este Centro.

Sexo: La muestra quedó integrada por estudiantes del sexo masculino.

Al final del curso de orientación los sujetos eligieron un área especializada, quedando distribuidos de la siguiente manera:

Area I Físico-Matemáticas	73 estudiantes	39%	←
Area II Químico-Biológicas	27 estudiantes	14.5%	
Area III Económico-Administrativas	60 estudiantes	32%	←
Area IV Disciplinas-Sociales	27 estudiantes	14.5%	

Area V Humanidades-Clásicas	0 estudiantes	0%	9
Area VI Bellas-Artes	0 estudiantes	0%	?

Se elaboró un cuadro estadístico por grupos de edad, como información básica para presentar los resultados de la investigación. Los porcentajes obtenidos para cada una de las áreas fueron los siguientes:

EDAD	AREA I	AREA II	AREA III	AREA IV
15 años	4.1%	14.8%	11.7%	0%
16 años	50.7%	51.9%	48.3%	59.3%
17 años	34.3%	18.5%	21.7%	22.2%
18 años	5.5%	3.7%	13.3%	18.5%
19 años	7.4%	7.4%	3.3%	0%
10 años	3.7%	3.7%	1.7%	0%

A guisa de información complementaria, se recopilaron los siguientes datos relacionados con características del padre, en función de su escolaridad y actividad ocupacional.

	ESCOLARIDAD DEL PADRE	ACTIVIDAD ACTUAL
Primaria	20.3%	Empleado 15.6%
Secundaria	11.8%	Propietario 21.1%
Preparatoria	11.8%	Ejecutivo 57.7%
Profesionista	50.3%	Otros 5.6%

PROCEDIMIENTO.

Para fines de este trabajo se seleccionaron tres pruebas de la batería aplicada que fueron las siguientes: Inventario Multifásico de la Personalidad, Test de Dominós y el Inventario de Preferencias Vocacionales de Kuder. Estas pruebas fueron elegidas por su objetividad y por ser más idóneas para el caso que nos ocupa.

El método que se siguió para la obtención de los resultados de este trabajo fue: investigación de los promedios de cada una de las áreas estudiadas y descripción de los perfiles de cada una de ellas.

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD DE MINNESOTA
(M.M.P.I.)

GENERALIDADES. (Cronbach: 485; Núñez: 1; Super: 563-a).

Desde 1939 se iniciaron las investigaciones con este inventario de personalidad creado por los doctores Starke Hathaway y McKinley. Actualmente se encuentran aproximadamente mil quinientas referencias.

El MMPI es actualmente uno de los instrumentos más refinados que existen hasta la fecha y se utiliza principalmente para valorar objetivamente la diferencia entre personas mentalmente sanas y enfermas; es decir, mide rasgos de personalidad y el nivel de ajuste. Su aplicación ha sido más bien en el campo de la clínica que en el de la orientación profesional. Aunque no fue creado para ser utilizado en el campo de la elección profesional, pero como es uno de los mejores que se ha realizado hasta la fecha, justifica su utilización en este nivel.

La orientación que siguieron los autores en la creación de este inventario, es similar a la de los inventarios anteriores; (Bell, Benreuter, Strong).

Las bases fundamentales que delinear el uso de la prueba siguen el criterio que señala, que cuando un grupo de personas son similares en ciertos aspectos de su conducta, son también similares en otras formas y por lo tanto ciertas características de la personalidad individual son sugeridas por la forma en que responden cuando estas contestaciones son comparadas con las de un grupo identificado. El Multifásico (MMPI) fue diseñado para su empleo en clínicas psiquiátricas y de higiene mental, tomando como sujetos a adolescentes de la categoría cronológica y a aquellos adultos que habían recibido instrucción durante un corto número de años o más. También ha sido aplicado a muchachos y muchachas pertenecientes a los primeros años de la experiencia media, pero según los autores no ha sido validado en lo que respecta a dicho grupo cronológico, para el cual pudieran revestir algunas de las preguntas del test una importancia distinta.

Contenido. El MMPI consta de 564 preguntas autodescriptivas. Las frases se basaron en las preguntas que se - -

hacen para elaborar historias clínicas de medicina general, - neurológicas y psiquiátricas, como también en escalas publica das en esa época con fines de encontrar datos sobre la perso nalidad y escalas que ofrecían informes sobre orientación vo cacional.

Aplicación. No existe límite de tiempo más o menos se contesta entre una hora y hora y media aproximadamente. El sujeto responde en una hoja de respuesta si la pregunta es - cierta o mayormente cierta en su caso, rellenoando el espacio_ correspondiente, o si la oración es falsa o mayormente falsa_ en su caso.

Existen dos formas de aplicación, colectiva e indi vidual, Wiener, no encontró diferencias con relación a la for ma de aplicación. Gillilan y Colgin (1951) y Cottle (1950) - lo aplicaron a estudiantes universitarios, y se observó una - tendencia a puntuar más alto en el folleto de aplicación co- lectiva.

Las personas que mejor responden a esta prueba son_ personas de 16 años o más que hayan terminado la primaria. Si el sujeto tiene un cociente intelectual menos de 65 los resul tados no son tan válidos (Glenn, 1949).

La lista originalmente tenía más de 1000 preguntas, se ha ido modificando hasta contar actualmente con 566.

Normas. El grupo de estandarización consistía en - 700 hombres y mujeres, aproximadamente, que representa la po blación general de Minnesota, desde el punto de vista cronoló gico y educacional, pero que no se hallaban en tratamiento mé dico en el momento de la aplicación. Las normas se basaron - en pacientes hospitalizados para todas las escalas excepto la Si, que fue confeccionada por primera vez con estudiantes de_ Wisconsin.

Brake y Otting (1959) hicieron un folleto con bare mos para universitarios y concluyeron que si bien existía un_ perfil característico para los universitarios y que se difie re poco de una universidad a otra, se diferencia en cambio - del perfil de los no universitarios y de las universitarias._ Los universitarios presentan generalmente 'picos' en las esca las Ma, Mf, Sc, PT, Pd, Hy, lo que sugiere que tienden a una_ mayor feminidad de sus intereses y que son más activos y que_

se preocupan más de la población general. Su falta de consideración de los prejuicios sociales refleja la personalidad típica de los adolescentes de nuestro ámbito cultural. Por lo menos esta interpretación concuerda con la de Hathaway y Monach esi, que hallaron en el MMPI de un adolescente 'normal' que es muy semejante al de un psicópata.

Estandarización y validación inicial. Hathaway y McKinley se basaron principalmente en la Escala de Temperamento Humm-Wadsworth y en los inventarios de Benreuter y de Bell. Se asignaron los ítems, sobre la base de su poder discriminativo, entre 221 pacientes psiquiátricos y 724 sujetos normales que habían acompañado a los enfermos como amigos o parientes al hospital de la Universidad de Minnesota, 265 de ellos eran también aspirantes al ingreso en la Universidad, y otros, grupos misceláneos.

Fiabilidad. Como los autores del test señalan, existe cierto número de dificultades para conseguir índices de estabilidad idóneos, ya que algunos de los rasgos varían en una persona, y, además, las escalas contienen ítems heterogéneos que poseen fiabilidades diferentes. Los coeficientes de consistencia y estabilidad cambian según la homogeneidad de los grupos examinados y su normalidad, lo que indica que la fluctuación en su conducta es menor. Sin embargo a pesar de estas dificultades, las fiabilidades test-retest han sido generalmente favorables, oscilando aproximadamente de 0.71 a .83. Existen algunas excepciones, ya que algunos de estos índices (Pa y HY) descienden a 0.56 y .57, respectivamente, pero la mayor parte de los coeficientes son tan elevados como en la mayoría de los inventarios de personalidad.

La validez del MMPI en orientación profesional es menos firme que la validez pública de este instrumento, debido, en parte, a que existen pocos estudios sobre la relación y entre sus puntuaciones y la elección profesional, el éxito y la satisfacción. Pero, sobre todo porque la mayor parte de los estudios que se han llevado a cabo tratan más de las puntuaciones aisladas que de los perfiles. Han investigado la relación entre la elevación de los perfiles o magnitud absoluta de las puntuaciones, y los criterios vocacionales, pero en cambio, no han tenido en cuenta la forma del perfil, esto

es, la magnitud relativa de las puntuaciones. Hathaway y Meehl han visto que: "la forma del perfil total es de mayor significación que la elevación de las puntuaciones aisladas para sacar el máximo provecho de este instrumento. El clínico debe tomarlo en cuenta más de una manera configurada que de una manera atomística". Cladwell (Congreso sobre MMPI en México, 1970) piensa que aún es mejor calificarlo por pregunta.

Son de especial interés los criterios de rendimiento en orientación y en relaciones humanas, ya que se precisa conocer la efectividad del test para detectar personas desajustadas que exigen una atención especial, pero también los diversos rasgos de la personalidad relacionados con el éxito en el oficio y en la enseñanza. Las investigaciones de Drake y Oetting (1957-1959), son únicas a este respecto, ya que proporcionan datos empíricos sobre el valor predictivo de los perfiles MMPI para las calificaciones universitarias.

Otros estudios sobre la predicción en el rendimiento pedagógico o el éxito con el MMPI han proporcionado, en el mejor de los casos, solo resultados moderadamente positivos. Frick (1955) ha hecho estudios para predecir el rendimiento académico y han resultado con más eficacia que cuando se utilizaban los datos de aptitud.

Igualmente se han hechos estudios con estudiantes universitarios (Schofield, 1953) de primer año de medicina encontrando que los peores estudiantes tendían a destacar en HY, Pd, y Sc del MMPI. Se han estudiado las diferencias escolares o prevocacionales en dos investigaciones (Logh, 1946, 1947). En ambas se encontró una tendencia a despuntar en Ma; pero si los datos de Hathaway y Monachesi pueden ser generalizados, esta tendencia es característica de la adolescencia, que obtienen típicamente una elevación en Pd y Ma. Sternberg (1955) estudió las diferencias prevocacionales de personalidad utilizando una orientación algo distinta y con la que intentaba identificar los intereses, los valores y los factores de personalidad característicos de los estudiantes que asistían a varios programas académicos. Se intercorrelacionaron el Kuder Vocacional, el Allport-Vernon y el MMPI en grupo de 30 estudiantes de Bioquímica, Química, Economía, Inglés, His-

toria, Matemáticas, Música, Ciencias Políticas y Psicología. Se realizó un análisis factorial y se compararon las puntuaciones factoriales de 9 sujetos, tanto separadamente como en conjunto. Se extrajeron 7 factores, pero solo 5 de ellos diferenciaban los campos de estudio. De entre ellos, tres poseían saturaciones en las escalas M.M.P.I.: Mf correlacionaba 0.52 con el polo positivo de un factor identificado como comunicaciones estéticas (Inglés y Música), en contra de ciencias prácticas (Bioquímica y Psicología); D, Pd, Mf, Pa, Pt y Sc arrojaron correlaciones negativas con otro factor escolar al que se calificó de factor adquisitivo-activo (Economía y Psicología), en contra del estético-pasivo (Inglés y Música), y Pd, Sc y Ma se hallaban positivamente saturados en un tercer factor bipolar calificado como extrovertido-directivo (Economía y Ciencias Políticas), en contra del científico-puro (Química y Matemáticas). Aunque las designaciones factoriales son algo raras e, incluso, bizarras, las saturaciones de las escalas M.M.P.I. son suficientemente razonables y explícitas. Los estudiantes de Universidad que presentan intereses femeninos; intereses por las personas, el idioma y las ideas, prefieren, generalmente, actividades literarias y musicales, en las cuales aparecen los valores estéticos. De la misma manera, los individuos que presentan estos intereses, así como tendencias a un desajuste expresado en un perfil M.M.P.I. generalmente elevado, suelen presentar preferencias artísticas y valores estéticos, siendo estos últimos símbolos de una inclinación hacia la forma y la armonía. En cambio, un nivel alto de extroversión y de actividad y una superficialidad en las relaciones interpersonales (lo que se indica en unas puntuaciones Sc elevadas) caracterizan aquellas personas que poseen valores de tipo material e intereses por la persuasión, lo que les conduce a actividades comerciales, jurídicas o similares.

Triggs en 1947 correlacionó algunos rasgos de personalidad con los intereses profesionales. Utilizó el Inventario Multifásico de Personalidad de Minnesota (MMPI) y el Registro de Preferencias de Kuder. Los resultados que obtuvo fueron:

- Depresión - Servicio Social (-0.34)
- Depresión - Intereses Burocráticos (0.36)

Psicopatía	- Intereses mecánicos (-0.41)
Feminidad	- Intereses mecánicos (-0.37)
Paranoia	- Intereses de cálculo (-0.42)
Paranoia	- Intereses científicos (-0.38)
Psicastenia	- Intereses científicos (-0.33)
Psicastenia	- Intereses musicales (0.33);
Psicastenia	- Intereses burocráticos (0.33)
Esquizoidea	- Intereses musicales (0.39)
	Intereses burocráticos (0.32)

Por lo anterior se ve que hay un ajuste más positivo entre los individuos que tienen intereses mecánicos, de cálculo, científicos y sociales, mientras que hay más desajuste entre los individuos que eligieron intereses de música y burocráticos. Estas correlaciones fueron significativas al 5 por 100 e incluso al 1 por 100.

Utilización del Inventario de Personalidad Multifásico de Minnesota en orientación y en selección profesional.

El Minnesota parece poseer más valor para el diagnóstico de la personalidad que para diferenciar grupos profesionales o preprofesionales por medio de las puntuaciones en escalas individualizadas. La labor efectuada con este inventario ha demostrado que es principalmente el perfil de las puntuaciones lo que sirve para hacer predicciones válidas y exactas sobre la conducta.

En las escuelas y universidades, el M.M.P.I. puede servirnos para seleccionar aquellos estudiantes que necesiten un estudio más profundo en lo que concierne a ajuste de la personalidad. Con mucha más frecuencia lo podemos considerar como un instrumento diagnóstico útil que nos permite completarlo mediante otros inventarios menos elaborados, o bien para diagnosticar la naturaleza y el grado del desajuste.

En los centros de orientación y de empleo, el M.M.P.I. es útil, puesto que son numerosas las personas que acuden presentando problemas personales. Este inventario puede ser, por consiguiente, útil como un test aplicable de una manera rutinaria. Los hallazgos positivos exigen un tratamiento de psicoterapia independientemente de la orientación profesional o de la admisión del sujeto. El psicólogo clíni-

co y el psiquiatra o el consejero podrían cooperar, pues, con el orientador profesional, haciendo que el sujeto se sienta más adaptado y, por lo tanto, susceptible de un consejo de orientación profesional eficaz.

A continuación se ofrece una breve descripción de las escalas del MMPI.

ESCALA (?)

La escala anotada como ? es principalmente una escala de validez; consiste en el total de las preguntas que no se han respondido, Por sí misma, esta escala es un indicador de factores personales, pero no especifica el material clínico objeto del examen. Un alto porcentaje de esta escala manifiesta psicastenia o depresión retardada.

ESCALA (L)

Es también una escala de validez, ya que proporciona una medida del grado con el que el sujeto puede tender a falsificar su respuesta, escogiendo siempre la que mejor lo coloque en el medio social. Un alto cómputo de esta escala no invalida las otras, pero probablemente significa que los valores verdaderos de las demás escalas son mayores que los obtenidos. En algunos casos esta escala puede ser de interés, como medida de cierta tendencia personal.

Suma de todas las respuestas "F" (falso) de la # 15 a la 285 y del # 30 al 150.

ESCALA (F)

La escala F no es una escala de personalidad, sino que sirve para checar la validez de toda la prueba. Si esta escala tiene valores altos, las demás escalas tienden a presentar invalidez, sea por descuido o incomprensión de las preguntas o porque en el curso del test se cometieron errores. Un cómputo bajo en esta escala indica que el sujeto ha sido reflexivo y pertinente en sus respuestas.

LA ESCALA K (K)

Esta escala se emplea principalmente como factor de corrección.

Si se trata de dar una interpretación no estadística a esta escala, debemos pensar que es una medida de la actitud frente al test, y se relaciona con las escalas L y F, pero es algo más sutil y probablemente manifiesta una ligera di

ferencia de hechos distorsionados. Un alto valor de la K manifiesta defensa ante la debilidad psíquica y puede indicar una defensa que colinda con la deliberada tendencia de presentar una apariencia más normal que la realidad. Por el contrario un valor bajo de la K indica una persona demasiado cándida o con tendencia a la autocrítica y a minimizar la aceptación de los síntomas si se presenta. Un score bajo puede significar también la deliberada tendencia a sacar mal resultado o producir una mala impresión.

1. ESCALA DE HIPOCONDRIAS (Hs).

La escala Hs. es una medida de cantidad de anomalías concernientes a funciones corporales. Las personas que tienen alto porcentaje en Hs son exageradamente preocupadas por su salud. Frecuentemente se compadecen de sus dolores y desórdenes de diagnóstico difícil, y de los que no se encuentra causa orgánica. Es característico de los hipocondríacos la falta de madurez en solucionar sus problemas como adultos, pues tienden a fallar por falta de una visión adecuada.

2. ESCALA DE DEPRESION (D).

La escala D mide el síntoma complejo de la depresión. Puede ésta ser la falla básica de una persona o bien ser la consecuencia de otras fallas. Un alto porcentaje en esta escala indica cierto desaliento de tipo emocional acompañado del sentimiento de inutilidad o inhabilidad, impide tomar una actitud optimista del futuro.

Un alto porcentaje revela un fondo personal característico en el que la persona que reacciona con depresión se caracteriza por una falta de confianza, tendencia a la preocupación, estrechez de intereses e introversión. Esta escala, junto con la Hs y Hy, indentifican a las personas que sin estar bajo tratamiento clínico se les denomina "neuróticos", así como a las que son tan anormales que requieren atención psicológica.

3. ESCALA DE HISTERESIS (Hy).

La escala Hy mide el grado por el cual el sujeto se asemeja a los pacientes que presentan síntomas de histeria. Tales síntomas son generalmente quejas sistemáticas o específicas como parálisis, calambres, malestares gástricos o intesti

nales o síntomas cardíacos.

4. ESCALA DE DESVIACION PSICOPATICA (Pd).

La escala Pd mide la semejanza del sujeto con el grupo de personas cuya principal dificultad estriba en la ausencia de reacciones emocionales, en su inhabilidad para aprovechar las experiencias y en su desacuerdo con las mayorías sociales. Comunmente son personas agradables e inteligentes. La divergencia mayor de la sociedad consiste en mentiras, robos, uso de alcohol o de drogas y desarreglos sexuales.

5. ESCALA DE INTERES (Mf).

Esta escala manifiesta los tipos de interés hacia la masculinidad o la feminidad; por eso se presenta un valor T diferente para los dos sexos. En cualquier caso, un score alto indica una desviación del interés típico hacia el sexo opuesto.

6. LA ESCALA PARANOICA (Pa).

Esta escala se estableció mediante la comparación de personas normales con un grupo de pacientes clínicos caracterizados por suspicacia, hipersensibilidad, ilusión de persecución con egotismo expansivo o sin él. Los diagnósticos usuales fueron paranoia, estado paranoico o esquizofrenia paranoica.

7. ESCALA DE PSICASTENIA (Pt).

Esta escala mide la semejanza con los pacientes psíquicos que presentan fobias o conducta compulsiva. Esta conducta compulsiva puede ser explícita, como la que manifiesta el que se lava continuamente las manos, el que titubea constantemente, o implícita como la falta de habilidad para escapar de cosas inútiles o de ideas obsesionantes. Las fobias comprenden toda clase de miedos irracionales o las reacciones excesivas a estímulos razonables.

Pt se correlaciona en grado de poca monta con otras escalas, excepto con la escala Sc.

8. LA ESCALA DE LA ESQUIZOFRENIA (Sc).

La escala Sc, mide la semejanza con los sujetos de reacciones extravagantes y pensamientos o comportamientos fuera de lo común.

Exceptuando las correlaciones con otras escalas, la escala Sc manifiesta una correlación con la Pt que en la nor-

malidad de los casos es de .84.

9. ESCALA DE HIPOMANIA (Ma)

Esta escala mide el factor personal característico de las personas que manifiestan una superproducción de pensamiento o de acción. Algunos de los reactivos de la escala son solamente acentuaciones de respuestas normales. Una dificultad principal en el desarrollo de esta escala fue la diferenciación de los casos clínicos de hipomanía con los casos de personas normales pero llenas de aspiraciones, vigorosas y con muchos proyectos.

Una puntuación alta nos indica que la persona es activa y entusiasta. Contrariamente a la común creencia, puede presentarse algunas veces algo deprimido. Su actividad puede interferir con otras personas en sus deseos de reformador social, su entusiasmo agitado en proyectos que después decaerán en interés, o en su falta de visión de las conveniencias sociales.

0. ESCALA SOCIAL (Si).

Esta escala mide la tendencia a separarse del contacto social con los demás.

Es muy útil en el uso con normales, y se ha empleado mucho en dirección y orientación.

REGISTRO DE PREFERENCIAS DE KUDER: (VOCACIONAL).

La elaboración de este cuestionario se realizó en la Universidad de Ohio bajo la dirección de F. Kuder. Se publicó por primera vez en 1939 y ha sido varias veces modificado. Actualmente se utiliza la publicada en 1948.

Existen tres formas: vocacional, personal y ocupacional.

El Kuder Vocacional ha sido la forma más estudiada.

Aplicabilidad. Se designó el Kuder como un instrumento de medida para los colegios de enseñanza media y las universidades y también para las mujeres y hombres adultos. Se escribieron los ítems en tal forma, que fueran aplicables a -- ambos sexos y se mantuvo un vocabulario que fuese aplicable al nivel del bachillerato.

Contenido. El Registro de Preferencia consiste en -- ítems que presentan actividades u objetos pero jamás profesiones. Estos ítems están agrupados en triadas:

El examinado decide cual de las tres actividades prefiere y realiza la primera elección y luego decide cuál es la que menos prefiere.

Existen 168 ítems, que miden los intereses en un total de 10 áreas, más una de validez para registrar el descuido y el fallo al seguir las instrucciones.

Administración y valoración. No hay respuestas corrrectas o equívocas. No existe tiempo límite; más o menos tiene una duración de una hora.

La valoración puede hacerla el mismo sujeto: forma autoadministrada, o puede clasificarse por plantillas.

Contrucción de los baremos.

Las escalas de calificación por cada categoría de intereses se componen de una serie de ítems homogéneos. El análisis de estos ha permitido determinar la homogeneidad de los intereses evocados por los ítems agrupados en las categorías determinadaa apriori.

En el Kuder lo que se va a medir es la intensidad relativa de cada uno de los 10 intereses dentro de un individuo. La calificación del Kuder se justifica por la homogeneidad de las escalas.

Una vez obtenido el perfil de puntuaciones que muestra la intensidad relativa de los diferentes tipos de intereses en la persona que es examinada surge el problema de la significación profesional de ese perfil. Kuder ha proporcionado 144 profesiones masculinas y 68 femeninas. Estas normas consisten en las medias y las desviaciones standard de cada grupo profesional en cada escala de intereses.

Se han estado elaborando "índices profesionales" que son una suma estadística de las semejanzas entre el perfil de intereses del examinado y el de la profesión en cuestión, con el fin de comparar perfiles de individuos con los de personas que estudian en varias profesiones.

Estandarización, validez y confiabilidad.

El primer paso fue la construcción de una clave de valoración apriorística.

- 1) Todos los ítems de un mismo tipo se agrupaban
- 2) Se valoraron los protocolos de varios cientos de personas usando estas escalas.
- 3) Análisis de los ítems para averiguar la consistencia interna de las escalas.
- 4) Se eliminaron los ítems que no eran elegidos por los profesionistas.

Después de este procedimiento se comprobó que las escalas eran enteramente consistentes, independientes entre sí y fiables.

Los coeficientes de fiabilidad del tipo Kuder-Richard han sido calculados sobre 1000 hombres. Obteniendo un coeficiente de .85 a .92. También se han realizado estudios de confiabilidad a través del tiempo y ha dado resultados lo que nos indica que el test es confiable para intereses actuales pero parece ser que no a largo plazo.

Actualmente tanto su fiabilidad y validez se encuentran en discusión. Su valor pronóstico aún no ha sido bien establecido. Todavía se necesitan realizar muchas investigaciones sobre esto.

ALGUNAS INVESTIGACIONES REALIZADAS CON EL INVENTARIO DE PREFERENCIAS DE KUDER. (Super; 517 a).

Los intereses se relacionan con algunos rasgos de la personalidad. Evans (1947) probó esta hipótesis utilizando la Escala de Personalidad de Minnesota y el Inventario P (ensar) S (ocial) E (mocional) de Minnesota fueron comparados con el Kuder. Esta autora examinó a 190 universitarios de Indiana y observó que los introvertidos sociales tendían a puntuar bajo en la escala de intereses persuasivos de Kuder, como ocurría en el caso de los introvertidos en "pensatividad", mientras que los extrovertidos de ambos tipos tendían a tener puntuaciones altas o medias. Los extrovertidos en "pensatividad" puntuaban también bajo en intereses literarios, mientras que los introvertidos tendían a obtener puntuaciones medias. Triggs (1947) correlacionó las puntuaciones de 35 varones y 60 muchachas de la Universidad, utilizando para ello el Kuder y el MMPI, encontrando que en los varones los intereses mecánicos se hallaban significativa y negativamente correlacionados con las tendencias psicopáticas y femeninas. Los intereses de cálculo se relacionaban con las paranoides, los científicos con las paranoides y psicatómicas y los sociales con las depresivas, mientras que los intereses musicales se hallaban significativa y positivamente relacionados con las psicastécnicas y esquizofrénicas y los burocráticos con las depresivas, psicastécnicas y esquizofrénicas.

En la investigación de Feather (1950) sobre 503 estudiantes de la Universidad de Michigan. Se les dividió, en efecto, en grupos mal ajustados y normales de acuerdo a la cuantía de las puntuaciones T del M.M.P.I. (70 o más), ya que los sujetos mostraban diferencias fiables en un cierto número de escalas Kuder. Las tendencias más señaladas para el grupo de sujetos "normales" consistieron en obtener puntuaciones más altas en las escalas mecánicas y científicas, mientras que los "desajustados" reflejaron intereses musicales, literarios y, en un grado menor, artísticos.

Sternberg (1952) concluyó que, se hallaba asociado el desajuste con los intereses poco marcados por las área mecánica y científica, pero con intereses notables para la literatura y la música, el inventario Kuder podría utilizarse "para poner en guardia a un consejero profesional ante los problemas de ajuste de personalidad".

Pero queda aún mucho que hacer antes de que sea posible señalar diferencias en la estructuración de intereses con respecto a las variaciones en el ajuste, ante sí mismo, ante los demás y ante el medio ambiente. Todo depende del tipo de test que utilicemos, de las características de los sujetos que estudiemos y del refinamiento de los métodos que empleemos. Sin embargo, pueden surgir resultados fidedignos en esta orientación. Las correlaciones entre el Kuder y varios inventarios de personalidad son, generalmente, bajas y en la mayor parte de los casos no mayores que las que existen entre las habilidades y los intereses. Ciertamente, no son suficientemente elevadas como para permitir que se sustituyan los intereses por medidas de la personalidad, en el diagnóstico individual de las vocaciones. Pero algunas son suficientemente elevadas como para apoyar ciertas interpretaciones sobre los perfiles de intereses y de personalidad cuando utilizamos medidas de ambos.

Sinnett (1956) utilizó un tipo de análisis sugerido por Bardin (1943). Intentó identificar el grado de concordancia entre los intereses expresados y los medidos en cada área profesional. Se probaron tres hipótesis: 1) que existe una relación positiva entre el grado de los intereses medidos y expresados y el orden cronológico; 2) que existe una relación positiva entre el grado de intereses expresados y medidos y "... el grado de complejidad o dificultad para adquirir una percepción real de los propósitos, deberes y habilidades, concernientes al oficio", y 3) que existe una relación positiva entre el orden cronológico y la complejidad de las profesiones, ya que "... los oficios más sencillos son más fáciles de entender en las primeras fases de la vida, mientras que los complejos sólo son ininteligibles más tarde". Los coeficientes obtenidos entre las autocalificaciones de intereses y las puntuaciones Kuder de 500 estudiantes universitarios fueron ordenadas de acuerdo a su magnitud; las áreas profesionales, por ejemplo, las técnicas, de contabilidad, las burocráticas, etc., fueron ordenadas de acuerdo al orden cronológico de su conocimiento y su grado de complejidad. En otras palabras los intereses medidos por el Kuder y los expresados no se relacionan con el orden temporal de comprensión ni con la com--

plejidad de las profesiones. Estos hallazgos negativos fueron atribuidos al hecho de que "... el Kuder se halla más cerca del autoconcepto".

En otra investigación sobre los intereses manifiestos, Magill (1955) estudió dos problemas: ¿El Kuder distingue entre grupos de actividades diferentes? ¿Existe relación entre las escalas de Kuder y ciertos grupos de actividad, como los intereses musicales y la participación en una banda? Los hallazgos que se basaban en 603 varones y 203 muchachas de la Universidad de Pittsburgh, distribuidos entre todos los cursos y en 13 grupos de actividades, respondieron afirmativamente a ambas preguntas. Existían ciertas diferencias intersexuales; las mujeres poseían perfiles bien distintivos, y en contraste con los hombres, obtenían puntuaciones más altas en la escala persuasiva que en la literaria cuando formaban parte de un grupo teatral.

Jacobs y Traxler (1954) han investigado meticulosamente en 516 contadores, utilizando la satisfacción en el empleo como un criterio para comparar los perfiles de intereses de los subgrupos entre sí y con el grupo experimental de Kuder. Los contables satisfechos en el empleo obtenían puntuaciones significativamente más altas en las escalas de cálculo y burocráticas, pero en cambio puntuaban más bajo en las escalas de actividades al aire libre y artísticas; al compararlos con los baremos, resultaba que obtenían puntuaciones más altas en intereses de cálculo, burocráticos y literarios, pero, en cambio, no presentaban intereses hacia los servicios sociales.

UTILIZACION DEL KUDER EN ORIENTACION Y EN SELECCION

PROFESIONAL.

Se ha visto ya que los rasgos medidos con el Kuder son internamente consistentes y relativamente independientes entre sí, no se hallan estrechamente relacionados con la inteligencia, aunque parece que existe un cierto nivel de relación entre algunas habilidades mentales primarias y los intereses esperados. Igualmente parece que ciertas aptitudes especiales, como la comprensión mecánica, parece relacionarse con los intereses adecuados.

Se ha observado también que los rasgos de la personalidad se relacionan en algunos casos con los intereses medidos por el Registro de Preferencias. Contrariamente a una opinión común entre los consejeros profesionales y los psicólogos de los centros de orientación, los intereses sociales se relacionan con unos perfiles de personalidad sanos, según se deduce de la aplicación del M.M.P.I.; esto mismo ocurre con los intereses mecánicos. Por el contrario, los perfiles de personalidad asociados con los intereses musicales y burocráticos no son tan "sanos". (Super and Crites: 533).

EL TEST DOMINO (ANSTEY, 1944).

Esta prueba ha logrado renombre dentro del grupo de los llamados "tests factoriales" para la medición de la inteligencia. Dicho test responde a la formulación realizada por Spearman de su teoría de los dos factores de la inteligencia. El propio Spearman realizó en Inglaterra varios intentos para construir un test de inteligencia que permitiera medir la capacidad mental general (que él denominó factor "g"); dicho factor integra las mediciones de las aptitudes de todo tipo y es constante para cada individuo, aunque varía mucho de un individuo a otro. Se ha demostrado su intervención, invariable y exclusiva en todas las operaciones de naturaleza educativa, cualesquiera que sea la clase de relación o el tipo de fundamentos en juego. Se ha encontrado que participa por igual en las dos dimensiones generales de la aptitud: claridad y velocidad.

Los intentos de Spearman culminaron con los trabajos de Raven y Anstey en el ejército británico.

PROPOSITO Y ANTECEDENTES:

El Dominó es un test factorial de inteligencia, gráfico (no verbal), destinado a medir la capacidad de un individuo para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas (Anstey). Se supone que el número de problemas que pueda resolver un sujeto se halla en función directa del factor "G" de la inteligencia, lo cual permitirá establecer en cada caso dado el nivel mental respectivo.

Por su propósito y estructura, el Dominó tiene varios puntos de semejanza con el Raven; su primera versión estuvo destinada, primero, a servir de test paralelo de éste, pasando luego a sustituirlo.

Hasta la fecha se han elaborado tres versiones del Dominó; la primera, de 1944, quedó restringida a su empleo en el ejército británico; la segunda, conocida como Test D 48, fue adaptada en Francia por Pichot (de ésta existen dos formas: A y B); la tercera fue preparada por Anstey en 1955, para ser utilizada en el Uruguay.

Desde el punto de vista teórico, los fundamentos y

propósitos del Dominó son los mismos que los del Raven.

MATERIAL Y EJECUCION.

El Dominó consta de 48 diseños, integrados por conjuntos de fichas de dominó, a razón de seis diseños por página. Posee además una página adicional, preliminar, con cuatro ejemplos: dos de ellos ya resueltos y los otros dos a resolver por el sujeto. En la parte superior de dicha página se encuentran impresas las instrucciones para el sujeto, con lo cual la prueba se convierte prácticamente en autoadministrada.

Cada diseño contiene una ficha de dominó en blanco, cuyo puntaje debe ser determinado por el sujeto. A los efectos de facilitar la tarea de observación, el contorno de la ficha en blanco está trazada con línea punteada. En las instrucciones se hace notar al sujeto que en cada mitad de las fichas los puntos pueden variar de 0 a 6. Una vez que haya resuelto el problema, debe anotar en el lugar correspondiente de la hoja de respuestas, con cifras y no con puntos, el puntaje que corresponda a la ficha en blanco. Por consiguiente, el sujeto debe elaborar la respuesta sobre la base de los elementos de que consta cada conjunto. Aunque sólo percibe puntos, debe escribir números, de modo que en su proceso de razonamiento cada ficha debe ser traducida a su valor numérico. - Esto agrega una dificultad a la ejecución del test, pero tiene la ventaja de reducir a valores insignificantes el error por adivinación. Según Anstey la probabilidad de acertar una respuesta por adivinación es de $1/49$).

Los conjuntos de fichas se hallan organizados según los siguientes principios: pág. 1: simetría; págs. 2 y 3: alteración y progresión simple; pág. 4: asimetría; pág 5: progresión circular; pág. 6: progresión compleja (series); pág. 7: combinación de los principios anteriores; pág. 8: adición y sustracción.

Dentro de cada página, los items están ordenados por dificultad creciente; y este mismo orden se siguen en el test considerado en general, aunque no de manera absoluta, porque el primer item de una página puede ser algo más fácil que el último de la anterior. Esto hace que el interés del -

sujeto en el trabajo se mantenga más fácilmente que si se hiciera una estricta ordenación por dificultad.

El Dominó es aplicable a sujetos de 12 años de edad en adelante; la experiencia del autor con sujetos menores de esta edad es limitada, aunque ha podido administrarlo con éxito, en forma individual, a niños de 10 años. Las dificultades implícitas, en el proceso de razonamiento, citadas anteriormente, constituyen una valla infranqueable para los sujetos de edades inferiores. Hay que señalar en cambio, que no tiene ninguna influencia sobre los resultados del test el hecho de que los sujetos sepan o no jugar al dominó, o el hecho de que se encuentren más o menos entrenados en la práctica de dicho juego. Los resultados de las investigaciones realizadas sobre éste aspecto son consistentemente negativos.

El test puede administrarse individual o colectivamente, en grupos de hasta 60 sujetos o más; en el trabajo con adultos y con adolescentes de edades próximas a los 18 años, la prueba se hace prácticamente autoadministrada. De este punto de vista, el Dominó, al reducir al mínimo la intervención del factor humano externo al sujeto, se halla cerca del ideal largo tiempo acariciado por los constructores de los tests: la autoadministración absoluta de las pruebas. Por lo tanto, el Dominó alcanza coeficientes de confiabilidad sumamente elevados, y tal vez sea el más confiable de los tests.

El tiempo de ejecución habitualmente adjudicado al Dominó es de 30 minutos, el cual para la mayoría de los sujetos es un plazo razonable, ya que los demás habrán alcanzado en dicho tiempo el límite máximo de su eficiencia. Aunque conviene respetar dicho límite, la concesión de unos minutos adicionales (pero no más de 10) no afecta los resultados, siempre que los mismos se destinen a completar el test. La experiencia del autor indica que, cuando a los 30 ó 35 minutos el grupo de sujetos queda reducido a 1/5 ó 1/6 de su número original, es totalmente inútil prolongar el tiempo de ejecución.

CONFIABILIDAD Y VALIDEZ.

Los coeficientes de confiabilidad fueron calculados mediante la aplicación de las fórmulas de Kuder-Richardson, -

que proporcionan valores mínimos. Los valores encontrados por Anstey son de 0.90 con adultos y Vernon 0.86. Dichos valores han sido superiores a los de otros tests de inteligencia que hemos utilizado, y están siempre muy próximos a los del Raven.

Para determinar la validez del Dominó se realizaron tres investigaciones independientes: 1) en la primera (1957) se adoptó como criterio el Raven, obteniéndose un coeficiente de 0.55; 2) en 1958, con el mismo criterio, se alcanzó un valor de 0.63; 3) empleando como criterio las calificaciones de examen obtenidas por un grupo de sujetos, el valor del coeficiente de validez fue de 0.49. Resultados que pueden considerarse muy satisfactorios.

En cuanto a la validez factorial, los estudios de Baines le adjudicaron al Dominó una saturación en factor g de 0.825; Vernon por su parte, fija la saturación en 0.90; Anstey lo hace en 0.82. Estos resultados convierten actualmente al Dominó en el test de inteligencia más fuertemente saturado en factor g, a la vez que en el menos afectado por otros factores (su saturación en factor numérico es apenas de 0.048).

ESTANDARIZACION.

El test Dominó fue administrado a una población de 1736 sujetos de 12 a 30 años de edad, en el curso de una investigación realizada por el Servicio de Orientación de la Universidad del Trabajo del Uruguay en los años 1956-57. Para esta población, las curvas de distribución de frecuencias son moderadamente asimétricas en sentido negativo, aunque no tanto como en el Raven, ya que la media y la mediana son casi coincidentes y se encuentran muy próximas al centro de la distribución. El cálculo del error standard de los puntajes indica que el valor de éste en ningún caso sobrepasa los tres puntos.

CAPITULO III

PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS
RESULTADOS DEL INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD
DE MINNESOTA.

Escalas de Validez ?; L; F; K.

Escala de "frases omitidas".

A través de la escala de "frases omitidas" se puede ver que son personas que comprendieron bien la prueba y que se mantuvieron dispuestas hacia ella.

Escala L.

Los cuatro grupos estudiados obtuvieron una puntuación entre T 45 y T 50 indicando así que son personas que se encuentran socialmente adecuadas, espontáneas e independientes, ocasionalmente sarcásticas y cínicas. Adoptan conducta un tanto exhibicionista haciendo alarde de sus fallas sociales. Tienden a dar respuestas socialmente aprobadas en relación a los valores y control de sí mismos.

En la escala F, los cuatro grupos obtuvieron, calificaciones que van de T 58 a T 63. Poseen una adecuada adaptación psicológica pero presentan reacciones emocionales. Generalmente producen impresión agradable.

En la escala K los cuatro grupos estudiados obtuvieron un puntaje de T 49 a T 51. Son personas que contestaron con franqueza. Sus defensas caen dentro de lo normal. Presentan un concepto adecuado de sí mismas.

La interpretación se hará de acuerdo a la "Norma" - obtenida en Minnesota. A las escalas clínicas se les agregará el valor K.

AREA I FISICA - MATEMATICAS.

Escala 1. Una puntuación en bruto de 12 y una T 52 indica que estos estudiantes no presentan ninguna preocupación somática fuera de la normal. Hay ausencia de síntomas hipocondríacos.

Escala 2. Se obtuvo un puntaje de 20 y una T de 58. Se observa una tendencia a la depresión. Existe una mezcla de pesimismo y optimismo, que en ocasiones les hace tener una baja autoestima.

Escala 3. Un T 53 y un puntaje bruto de 18 en esta escala indica que en estos estudiantes existe una tendencia a

ser idealistas y soñadores. En ocasiones se muestran convencionales. Son responsables, prefieren una vida social poco agitada.

Escala 4. El puntaje bruto fue de 23 y una T 60 lo que dice que son personas que, aunque poseen metas adecuadas, presentan problemas al elegir vocación. Aceptan la autoridad pero sin sumisión pues, en ocasiones, tienen reacciones de tipo emocional que los hace actuar impulsivamente. Esto último estaría ocasionado principalmente por su indecisión entre abandonar los valores establecidos por sus padres y los propios a los que sienten muy inestables.

Escala 5. Estos estudiantes obtuvieron un puntaje bruto de 23 y una T 55. Muestran características propias de su sexo. Su sensibilidad es normal para aceptar las reacciones y los sentimientos de los demás.

Escala 6. Se obtuvo una puntuación en bruto de 9 lo que equivale a T 53. Según Swenson esto implica que las personas respetan las opiniones de los demás. Su sensibilidad es manejada adecuadamente, y no los lleva a fantasear acerca de la postura de las demás personas ante ellos. No proyectan sus culpas a los otros. Perciben la realidad con bastante claridad.

Escala 7. Una puntuación de 62 unidades T indica que la vida de estos estudiantes está matizada de tensión y angustia. Muestran ciertas incapacidades para enfrentarse por sí mismos a los problemas que las preocupan, pues presentan sentimientos de minusvalía que les hace recurrir a una ayuda exterior. La necesidad de tomar una decisión tan trascendental en su vida, como es la elección de profesión, hace aumentar probablemente, su tensión. Se sienten temerosos e inseguros lo que los obliga a ser perfeccionistas.

Escala 8. Se obtuvo un puntaje bruto de 31 y una T 67. Esta es la escala más alta del perfil; indica que son estudiantes con tendencia a preocuparse demasiado. Mantienen una adaptación social adecuada, pero presentan rebeldía ante los patrones convencionales de la cultura.

Esta escala también señala facilidad para manejar conceptos abstractos. En las puntuaciones en bruto entre 27 y 33 se encuentran personas con intereses científicos, filosó

ficos y religiosos. Tienden a ser introspectivos por lo que en ocasiones se aíslan.

Escala 9. Una puntuación en bruto de 22 con una T 63 está indicando que su estado de ánimo es más o menos constante; su entusiasmo y optimismo es consistente. Muestran iniciativa y son activos. Una vez más se observa en ellos un concepto de la vida bastante real. Habiendo sido las escalas 8 y 9 las más altas de este perfil se puede pensar que se caracterizan por ser personas creativas, alegres y extrovertidas.

Escala 10. Se obtuvo un puntaje bruto de 27 y T 63 lo que señala que estos estudiantes son extrovertidos y dinámicos. Suelen ser competitivos, en ocasiones agresivos en sus relaciones interpersonales. Son ambiciosos, muestran inmadurez y suelen ser oportunistas.

AREA II QUIMICO - BIOLOGICAS.

Escala 1. Se obtuvo un puntaje bruto de 14 que equivale a T 54. Carecen de síntomas hipocondríacos. Muestran una preocupación normal por su salud.

Escala 2. Obtuvieron un puntaje bruto de 22 igual a T 63. Son estudiantes en los que se observan sentimientos de depresión y de pesimismo. Generalmente son personas serias, individualistas con tendencias a preocuparse demasiado. Son responsables pero desconfiadas de sus propias capacidades. Sus relaciones interpersonales suelen ser a nivel superficial y poco afectivas.

Escala 3. El puntaje bruto fue de 20 igual a T 56. Lo que está indicando que tienden a mostrarse como personas idealistas, un tanto ingenuas. Generalmente son estables. No les interesa mucho participar en una vida social agitada. Sus intereses son un tanto estéticos.

Escala 4. Estos estudiantes obtuvieron una puntuación en bruto de 23 y un T de 60. Son personas que aceptan la autoridad pero sin sumisión. Su actitud ante los superiores es más agresiva que pasiva.

Escala 5. El puntaje en bruto obtenido en esta escala fue de 23 lo que equivale a T 55. Son estudiantes que poseen intereses variados, característicos de su sexo.

Escala 6. Estos estudiantes obtuvieron una calificación en bruto de 11 que equivale a T 59. Según el estudio de Swenson estos sujetos se muestran sensibles y alerta a la opinión de los demás pero, aceptan y respetan las opiniones ajenas. Sus relaciones interpersonales son más o menos adecuadas pero temen involucrarse en ellas.

En este caso su sensibilidad puede ser la fuente frecuente de sus depresiones. Son personas que aceptan sus culpas y no tienden a proyectarlas en los demás.

Escala 7. La puntuación en bruto fue de 30 igual a T 64. Según Swenson en una puntuación superior a 28, se encuentran personas rígidas, meticulosas, preocupadas y aprensivas; sus relaciones interpersonales son satisfactorias, aunque siempre muestran un deseo por agradar. Como tienden a ser temerosos les cuesta trabajo tomar decisiones. Se sienten angustiadas porque tienen poca confianza en sí mismos y sienten también al mundo un tanto amenazador. Tienen buena capacidad para la introspección pero no resuelven sus problemas. Es probable que por esto recurran a una ayuda.

Escala 8. Se obtuvo un puntaje bruto de 34 y una T de 73. Estos estudiantes se caracterizan por preocuparse demasiado. Tienden a ser personas solitarias, extremadamente sensibles y con conflictos internos. Tienen problema en sus relaciones interpersonales por lo que se aíslan. Muestran cierta rebeldía hacia los patrones de conducta establecidos por los adultos. Generalmente no les agradan las actividades que están realizando. No obstante que su puntuación es ligeramente superior T 70, se considera que son capaces de establecer una adaptación social adecuada.

Escala 9. De acuerdo a un puntaje bruto de 21 y una T 60, se puede decir que estos estudiantes son personas prácticas, confiables, adaptables y ordenadas. Su estado de ánimo es más o menos estable. Este estudiante tiende a ser pacífico y popular. Su emotividad puede ser canalizada para obtener logros.

Escala 10. Un puntaje bruto de 29 y una T 54 está indicando que son personas extrovertidas, dinámicas. Suelen ser competitivas en su relación con los demás. Son ambiciosos y oportunistas.

AREA III ECONOMICO - ADMINISTRATIVAS.

Escala 1. En esta escala se obtuvo una puntuación en bruto de 18 lo que equivale a T 68. Son estudiantes que continuamente viven en estado de tensión y angustia canalizan sus conflictos psicológicos y emocionales por vía semántica. Tienden a ser egocéntricos. Esta escala se relaciona con las 7 y 8.

Escala 2. Obtuvieron una puntuación en bruto de 20 igual a T 58 lo que nos dice que son estudiantes que en ocasiones expresan sentimientos de desesperanza y de baja moral. Son impulsivos y espontáneos. Hay una mezcla de optimismo y de pesimismo.

Escala 3. Obtuvieron un puntaje bruto de 18 equivalente a T 53. En relación a la escala 1 estos estudiantes mantienen una actitud de tranquilidad, de que nada les pasa y de que aparentemente todo marcha muy bien.

Escala 4. Obtuvieron un puntaje bruto de 28 equivalente a T 71 señala una rebeldía hacia los padres y una marcada hostilidad hacia la autoridad. Se caracterizan por su cinismo; no hacen caso de las reglas establecidas, pero también son muy francos y entusiastas. En comparación con otros grupos de adolescentes, que ofrecen una puntuación similar, se dice que su rebeldía les hace en ocasiones abandonar sus estudios porque hay falta de normas y metas. El tener que seleccionar una carrera se convierte en un problema. Al relacionarse con la escala 9 se puede suponer que hay un desorden de carácter.

Escala 5. En esta escala se encuentran 24 puntos - lo que equivale a T 57. Estos estudiantes muestran intereses adecuados a su sexo. La puntuación obtenida en esta área es muy similar a la obtenida en las áreas I y II. Hay algunos rasgos de pasividad y de dependencia.

Escala 6. La puntuación en bruto es de 10 equivalente a T 56 por lo que se puede decir que son personas sensibles ante sus relaciones interpersonales, que respetan opiniones de los demás y que no se sienten rechazadas. Saben manejar acertadamente su sensibilidad. No tienden a culpar a otros de sus fallas y errores.

Escala 7. Es muy notable la elevación obtenida en esta escala, corresponde a una puntuación en bruto de 40 que es igual a T 85. Por la puntuación en las escalas 7 y 8 se observa que son personas que requieren de ayuda psiquiátrica pero es difícil dárselas.

Sus rasgos más predominantes son la obsesividad y la compulsividad, pero mientras que para algunas cosas observan rigidez y exactitud, en otros aspectos de su conducta observan lo contrario. Tienen dificultad en los estudios; no establecen buenas relaciones con las figuras autoritarias.

Están continuamente angustiados y ansiosos, se sienten inseguros y esto los hace dependientes; muestran grandes deseos de agradar. Se podría pensar que elegirán una profesión donde su yo encuentre seguridad, es decir que la carrera les va a proporcionar la seguridad. Continúan temiendo enfrentarse a la vida con sus propios recursos.

La mayoría de los estudiantes que eligieron esta área tenían un concepto bastante generalizado de que las carreras que se encuentran en ella les ofrecerán un éxito seguro tanto económico como social y que además son "fáciles" de estudiar.

Escala 8. La puntuación corresponde a un puntaje bruto de 42 y una T 87 como se observa las escalas 8 y 7 son similares y las más altas, lo que hace pensar que presentan trastornos de personalidad. Son personas que viven preocupadas, no por lo que deben de hacer, sino por otras cosas. Parece que canalizan su angustia por vía somática.

Muestran una marcada oposición hacia el medio ambiente, hacia lo convencional y el conformismo social. Su vida se encuentra angustiada, lo que probablemente los obliga a aislarse y a tener una conducta ensoñadora y también excéntrica. Difícilmente establecen relaciones interpersonales profundas, generalmente son a nivel superficial. Son personas descontentas con la actividad que realizan. Se sienten devueltos.

No es raro oír decir a estos estudiantes que no les gusta estudiar, pero que tienen que obtener un título universitario y, como las carreras administrativas se lo brindan "sin mucho estudio". ingresan a la profesión sin estar conven

cidos de quererlo hacer. Más bien, estudian por presión familiar, de la que aparentemente quieren separarse, pero sin la cual se sentirían desprotegidos. La combinación de las escalas 7 y 8 se refieren a características de personalidad, como son: sentimientos de inadecuación, de soledad, de inseguridad e inferioridad y dificultades en el aspecto emocional.

Escala 9. La puntuación en bruto de 25 equivalente a T 70, indica que estas personas muestran hiperactividad, son entusiastas y con una madurez impulsiva. Se caracterizan por tener sentimientos de grandeza pero en realidad están experimentando sentimientos de minusvalía. Su estado de ánimo es inestable, el cual es más bien eufórico que depresivo. No pueden canalizar, en ocasiones, su emotividad de una manera apropiada.

Escala 10. En esta escala se obtuvo una puntuación en bruto de 28 equivalente a una T 53, lo que hace pensar que estos estudiantes son ambiciosos, y oportunistas. Su relación con los demás suele ser de tipo competitivo y agresivo. Tienden a la extroversión y al exhibicionismo

AREA IV DISCIPLINAS - SOCIALES.

La puntuación en la escala 1 se encuentra muy cerca de la línea media del perfil, indicando que el interés por su salud física es normal.

En la escala 2 se encuentra una puntuación de T 60, lo que señala desviaciones leves hacia situaciones depresivas. Existe en ellos una mezcla de optimismo y de pesimismo. Tienen a sentirse un tanto inseguros.

En la escala 3 se obtuvo una puntuación de 22 que corresponde a una T 59, y que indica que no hay malestares de tipo histérico. Parece ser que son personas idealistas, soñadoras, un tanto ingenuas. Les interesa vivir una vida social agitada.

En la escala 4 se observa una puntuación en bruto de 20 que corresponde a una T 53, o sea que son estudiantes un tanto convencionales, personas agradables, sinceras y confiables, responsables y que presentan metas adecuadas.

La puntuación en bruto en la escala 5 fue de 26 con una T 62; esto está indicando que son personas sensibles y ca



paces de reaccionar a los sentimientos de los demás. Pueden establecer relaciones interpersonales adecuadas debido a su sensibilidad. Son personas que aprecian las artes, la música, la literatura. Uno de sus ideales es buscar la armonía entre los humanos. Generalmente son estudiosos, haciéndose populares en el ambiente escolar.

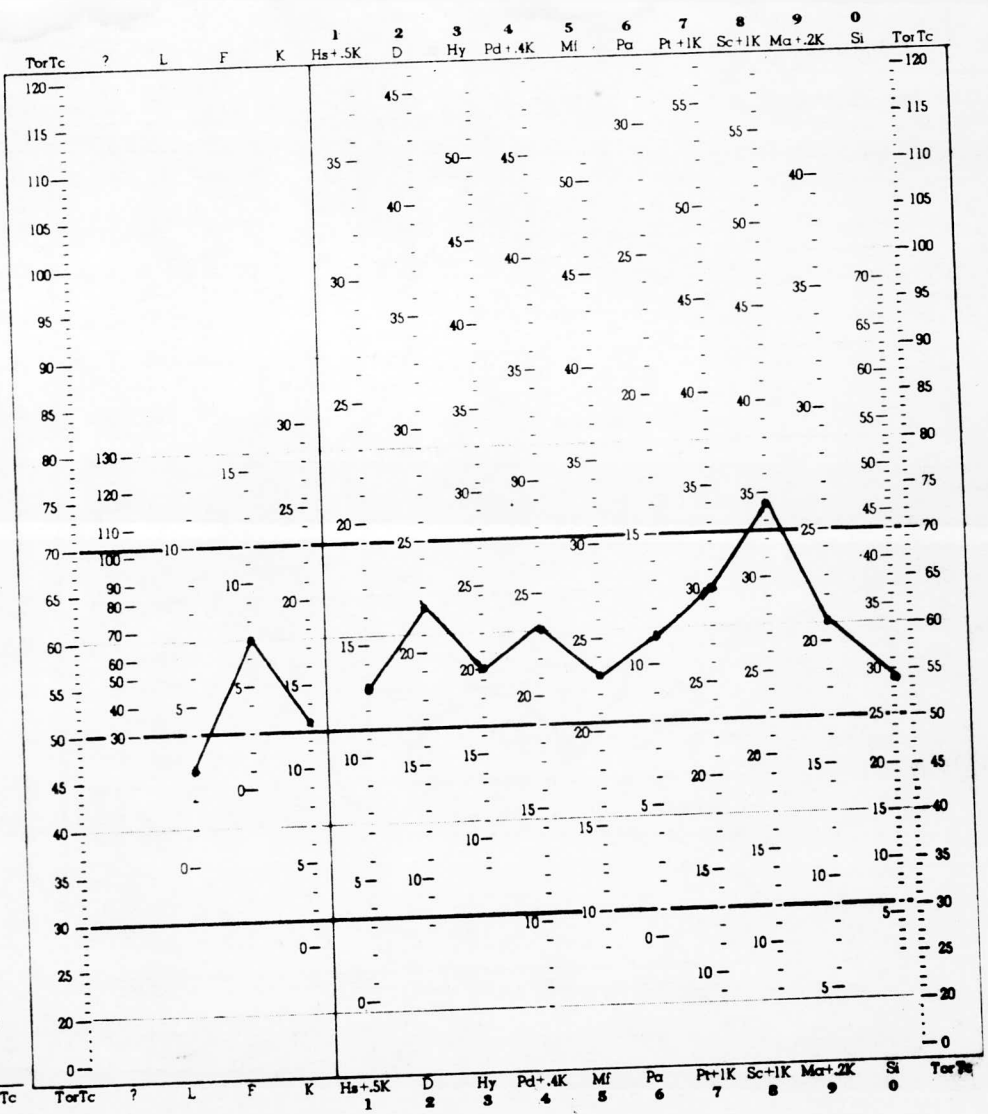
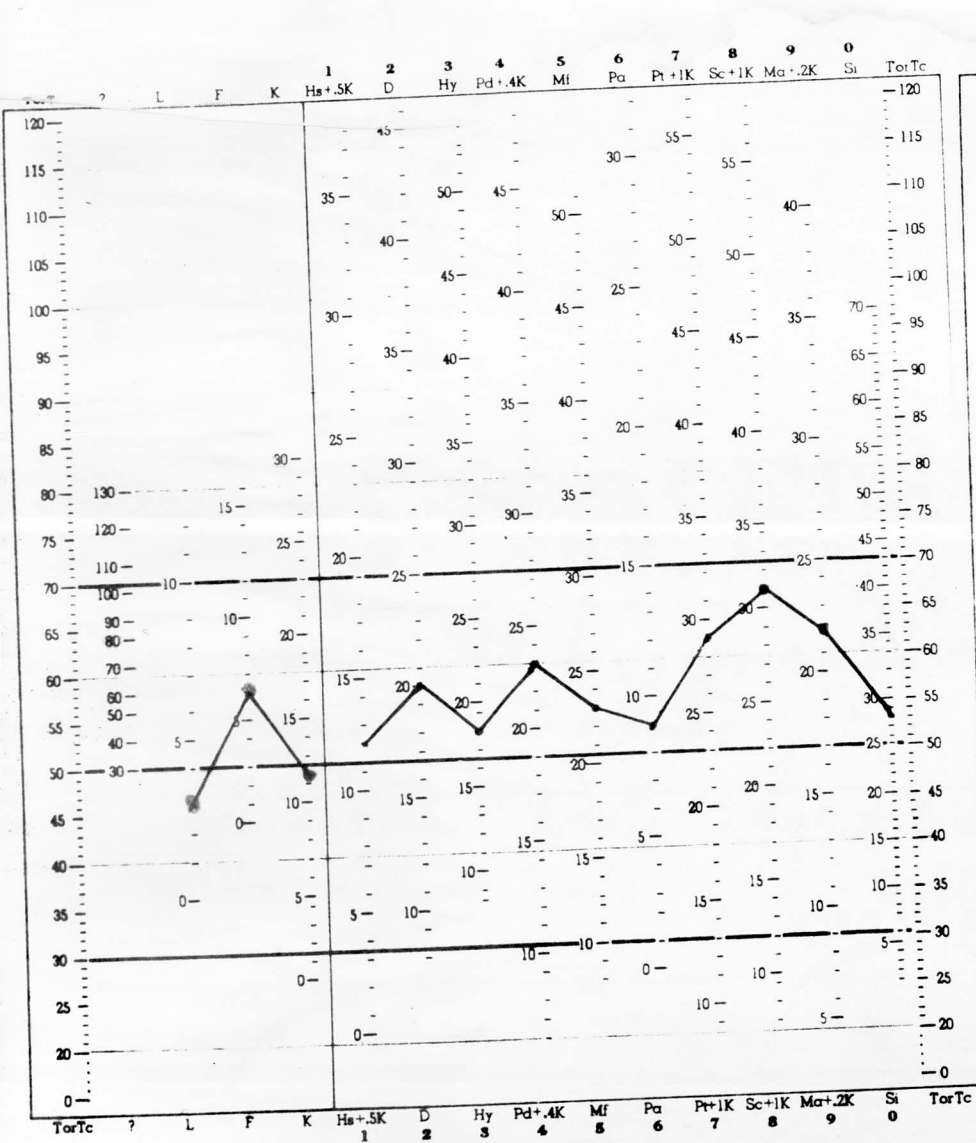
En la escala 6, estos estudiantes obtuvieron un puntaje bruto de 11 que es igual a T 60. En el trabajo realizado por Swenson (1958) se encontró que las personas con esta puntuación son sensibles y están alerta a la opinión de los demás. Tienen capacidad de introspección, se dan cuenta de sus sentimientos internos y no tiende a culpar a los demás de sus fallas.

En la escala 7 se obtuvo un puntaje bruto de 32 lo que equivale a T 66 implica la presencia de pensamiento obsesivo y de actos compulsivos, que refleja principalmente en sus estudios.

Son generalmente poco afectuosos en sus relaciones interpersonales y se sienten insatisfechos de ellas. Muestran impulsividad así como angustia generalizada. Hay una tendencia a ser rígidos y meticulosos. Existen sentimientos de incapacidad al tratar de resolver sus problemas.

En la escala 8 se obtuvo un puntaje bruto de 32 que es igual a T 67. Son estudiantes que se preocupan en demasía; son un tanto individualistas y egocéntricos. Tienden a la introspección y experimentan sentimientos de soledad, pero pueden mantener una adaptación adecuada. Presentan una actitud rebelde ante los convencionalismos. Son sujetos creativos y con originalidad y pueden manejar con facilidad conceptos abstractos. La mayoría de sus intereses son de tipo estético.

En la escala 9 se obtuvo una puntuación de T 70. Es la escala más alta de este perfil. Son personas que tienden a la intelectualización. Hay una continua inquietud que les hace tener un estado de ánimo variable. Sin embargo pueden impresionar a los demás por su emotividad y aparente franqueza. Poseen una gran vitalidad y energía que si no es canalizada adecuadamente puede ser destructiva. Tienden a experimentar sentimientos de megalomanía. Encaminan su actividad -



I

II

hacia reformas sociales.

En la escala 0 se obtuvo un puntaje bruto de 28 que corresponde a T 53. Generalmente son personas que observan una conducta exhibicionista. Son extrovertidos, ambiciosos y competitivos.

INTERPRETACION GENERAL DE LOS DATOS.

Escala 1. Los estudiantes del área I, II y IV obtuvieron una puntuación similar, y presentan una preocupación normal por su salud. No así los integrantes del área III que ofrecen una calificación alta, es decir, es probable que canalicen sus problemas emocionales por vía somática.

Escala 2. No hay diferencias notables en los cuatro grupos estudiados. Presentan tendencia a la depresión y muestran sentimientos de minusvalía.

Escala 3. Los estudiantes del área I y III no ofrecen diferencias en su puntuación. Muestran una conducta tranquila, aunque al tomar en cuenta el resto del perfil vemos que, para los estudiantes del área III, esta tranquilidad es más aparente que real. Las puntuaciones de los grupos II y IV son más similares entre sí. A diferencia de los otros dos grupos, éstos ofrecen un mayor deseo de vida social más intensa.

En las cuatro áreas se observan características comunes como son la tendencia a la ensoñación, al idealismo, rasgos mas bien afines del adolescente común.

Escala 4. Los estudiantes de las áreas I y II coinciden en la puntuación, lo que indica que estos grupos poseen metas adecuadas y que tienden a rebelarse contra las normas establecidas. Los estudiantes del área IV muestran una conducta más convencional, más de acuerdo con lo que la sociedad les pide, a pesar de que expresan ideas de reforma social. Sus metas son más claras. El grupo III difiere bastante de los tres grupos mencionados anteriormente. Estos muestran una marcada rebeldía hacia la autoridad. Hay tendencia de abandonar los estudios por falta de normas y metas.

Escala 5. Los estudiantes de las áreas I, II y III obtuvieron puntajes muy similares, de lo que se observa que poseen una sensibilidad normal y que sus intereses son carac-

terísticos de su sexo. Los estudiantes del área IV ofrecen una diferencia que, aunque no es muy marcada, implica una mayor sensibilidad sobre todo cuando establecen relaciones interpersonales. Sus intereses tienden a estar más relacionados con las artes.

Escala 6. En los cuatro grupos se observa que son personas sensibles a las actitudes de los demás. Estos sujetos aceptan sus fallas sin culpar a otros, por sus errores. Los integrantes del área I ven con mejor claridad tanto la realidad interna como la externa.

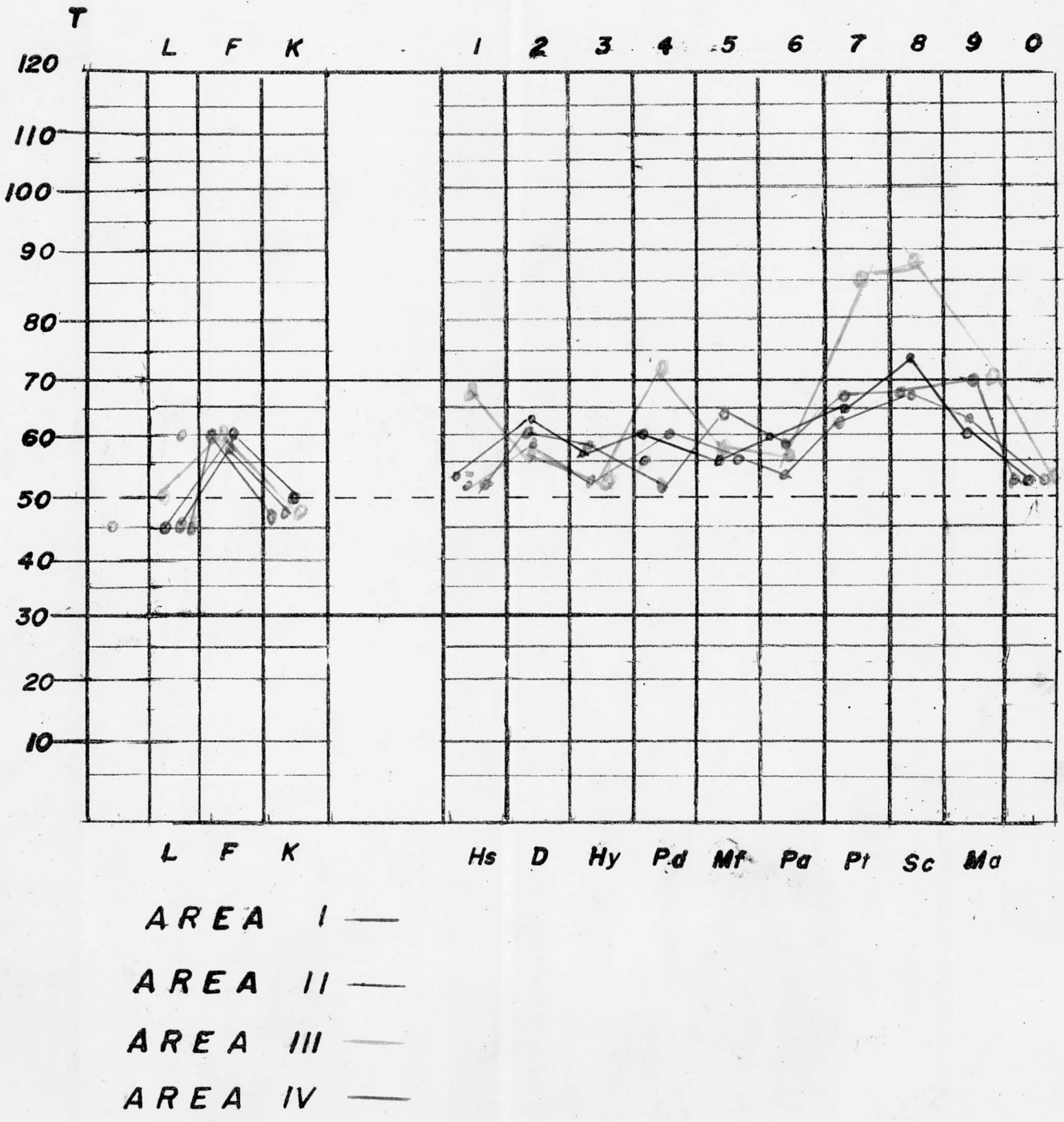
Escala 7. Entre las áreas I, II y IV no se observa gran diferencia. Muestran constante angustia y tensión. Tienen a ser rígidos; son indecisos y temerosos teniendo que recurrir a la ayuda para tomar decisiones. En el área III tienen una puntuación bastante alta lo que nos indica que requieren de ayuda psiquiátrica. Parece ser que tienen un pensamiento un tanto obsesivo que los lleva a realizar actos compulsivos. Su inseguridad es bastante marcada y eso los hace dependientes.

Escala 8. Se obtuvo una puntuación idéntica en el área I y IV; es decir, son personas rebeldes que experimentan sentimientos de soledad. Muestran intereses científicos, filosóficos y religiosos. Los estudiantes del área II presentan características similares, pero más marcadas. Tienen a ser más solitarios y con conflictos internos. Al compararlos con los integrantes del área III, se observa una gran diferencia en la puntuación, que es bastante elevada, lo que nos señala en parte una conducta un tanto excéntrica. Generalmente se sienten inseguros y devaluados y no están a gusto con la actividad que realizan.

Escala 9. Los estudiantes del área I y II son personas creativas, alegres, extrovertidas. Muestran una exagerada emotividad, característica del adolescente, lo que les conduce a obtener logros. En las áreas III y IV obtuvieron el mismo puntaje muestran una inmadurez impulsiva. Tratan de impresionar a los demás. Poseen sentimientos de megalomanía y generalmente expresan sentimientos de reforma social.

Escala 0. En los cuatro grupos se observa una tendencia a la extroversión, son oportunistas, ambiciosos y les

INVENTARIO MULTIFASICO DE LA PERSONALIDAD DE MINNESOTA



gusta ser competitivos.

RESUMEN.

1. Se nota en los grupos que existe una elevación más marcada hacia el lado derecho del perfil. Es decir, presentan conducta matizada de tensión, de angustia, de enajenación y de pensamiento un tanto excéntrico.
2. Los perfiles de las áreas I, II y IV son muy similares en su configuración. El perfil del área III ofrece puntuaciones más elevadas sobre todo en las escalas: 1 (hipocondria sis); 4 (desviación psicopática); 7 (psicastenia); 8 (esqui zofrenia); 9 (hipomanía).
3. La única escala en que coincidieron los 4 grupos fue la 0-Si (Introversión-extroversión).
4. No se observó ninguna puntuación arriba de T70 en el perfil del área I. En el perfil del área II se obtuvo solamente en una escala una puntuación superior a T70 (escala 8, T73).

El área III muestra un perfil con cuatro escalas superiores a T70 (la 4-T71; la 7-T85; la 8-T87; la 9-T70).

Solamente una escala del área IV alcanzó una puntuación de T70 (escala 9).

Las calificaciones T70 o superiores a ella indican áreas en las que el sujeto encuentra dificultades en su personalidad.

Las áreas I, II y IV presentan un tipo de perfil que se ha denominado "límitrofe", es decir, las personas encuentran dificultades en algunas áreas, pero parece ser que son capaces de controlarlas. El área III muestra un perfil "elevado", el cual se caracteriza por tener más de 3 escalas superiores a T70.

5. Los grupos I, II y III obtuvieron el puntaje más alto en la escala 8. Para el grupo IV la escala 9 fue la más alta; la que es ligeramente superior a la 8.

PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS DEL INVENTARIO DE PREFERENCIAS VOCACIONES DE - KUDER.

Escala de Validez. Para que el protocolo sea aceptado como válido, el sujeto debe obtener un puntaje mínimo de 38 y máximo de 44. Estos estudiantes obtuvieron una puntuación igual a 39.5

Análisis de los Resultados. Los estudiantes del área I - Físico - Matemáticas - obtuvieron un puntaje centilar de 79 para la escala de cálculo y de 73 para la escala de interés artístico, lo que indica una alta preferencia por este tipo de intereses, en contraste con sus gustos bajos que son persuasivos y actividades al aire libre, en los cuales obtuvieron un puntaje centilar de 36 y 30, respectivamente. No existe una diferenciación clara (puntuación centilar entre 45 y 55) con respecto a los intereses localizados en las escalas mecánica, musical, literaria, de servicio social y de oficina.

Interpretación de los Resultados. A partir de los resultados obtenidos se observa que estos estudiantes han elegido un área que corresponde a sus intereses, lo que probablemente indica que su elección fue producto de sus propios intereses y no de presiones externas (económicas, sociales, familiares, etc.).

El interés científico tendría que desarrollarse más y es factible que se realice una vez que hayan ingresado en el nivel profesional, donde se fomenta más la investigación. Nuestro sistema educativo actual no facilita el desarrollo de este interés en los niveles inferiores y, de hecho, lo limita también en los superiores. Si se toma en cuenta que el interés es aprendido, se puede suponer que el obtener logros en el terreno de la investigación científica, traerá como consecuencia el desarrollo por este tipo de interés.

Se explica la preferencia por lo artístico porque esta área comprende carreras tales como la arquitectura y el diseño industrial. A través de sus intereses, estos estudiantes muestran poca atención por actividades que implican relaciones interpersonales. Esto podría afectar, sobre todo, al

desarrollo profesional de los futuros arquitectos.

Su baja preferencia por actividades al aire libre - hace suponer que estos individuos se interesan por actividades en la ciudad y de ser posible, en lugares cerrados.

AREA II - CIENCIAS QUIMICO-BIOLÓGICAS.

Escala V = 38.7.

Análisis de los resultados. Los estudiantes del área II - Químico - Biológicas - muestran preferencias menos definidas. Obtuvieron un puntaje centilar de 70 para el área de cálculo, 68 para el interés científico y 65 para el interés de servicio social. Estos son los intereses más altos en este perfil pero no pueden considerarse como altos según las normas del inventario.

Un puntaje de 25 centilas para trabajo al aire libre y de 27 centilas para trabajo de tipo mecánico indica un bajo interés por actividades en este sentido.

Las preferencias sin una clara diferenciación, por encontrarse muy cerca de la línea media, son persuasivos, artísticos, literarios, musicales y de oficina, cuyo puntaje centilar va de 38 a 57.

Interpretación de los Resultados. No obstante que estos estudiantes no tienen un interés diferenciado, las preferencias más altas son idóneas para el área elegida. Se podría pensar que se desarrollarán con la edad y con el estudio profesional.

Según Kuder, los profesionistas que se encuentran en esta área II, deberían tener un interés más alto en el aspecto científico. El autor encontró que estos profesionistas se identifican, más que cualquier otro tipo con los deseos de descubrir novedades y de resolver problemas.

El interés, de servicio social más o menor alto, y el bajo en la escala de persuasión quizás indican personas que desean ayudar a los seres humanos a través de la ciencia sin un contacto directo con ellas.

AREA III - DISCIPLINAS ECONOMICO- ADMINISTRATIVAS.

Escala V = 38.7

Análisis de los Resultados: Los estudiantes del -

área III- Disciplinas Económico - Administrativas - poseen intereses altamente diferenciados en las escalas correspondientes al trabajo de oficina y al de cálculo. El puntaje centilar obtenido fue de 95 y 87 respectivamente.

El puntaje centilar de 19 en la escala al aire libre, de 25 en la mecánica y de 35 en la científica, indican intereses bajos en las actividades que impliquen estas situaciones.

La puntuación centilar comprendida entre 52 y 62 correspondió a las escalas de persuasión, artística, literaria, musical y de servicio social, e indica un interés medio por este tipo de actividades.

Interpretación de los Resultados. En comparación con las otras tres áreas, en esta gráfica se observa que los intereses están más definidos y que son adecuados para el área que eligieron. Contrasta lo elevado de los intereses de cálculo y de oficina con las otras preferencias que se localizan en un nivel medio o bajo.

Se puede suponer que estos estudiantes tienen una imagen clara de lo que es un administrador, un contador, un economista, etc. Coinciden los intereses inventariados y los intereses característicos de las carreras del área económico-administrativa.

AREA IV - DISCIPLINAS - SOCIALES.

Escala V = 39.5.

Análisis de los resultados. Los estudiantes que eligieron el área IV - Disciplinas - Sociales - obtuvieron una puntuación centilar de 84 en la escala literaria y de oficina lo que indica su alta preferencia por actividades que lleven implícito este tipo de intereses. En la escala de servicio social obtuvieron una calificación centilar de 70, es decir, muestran preferencia por este interés sin ser la escala tan alta como las otras dos.

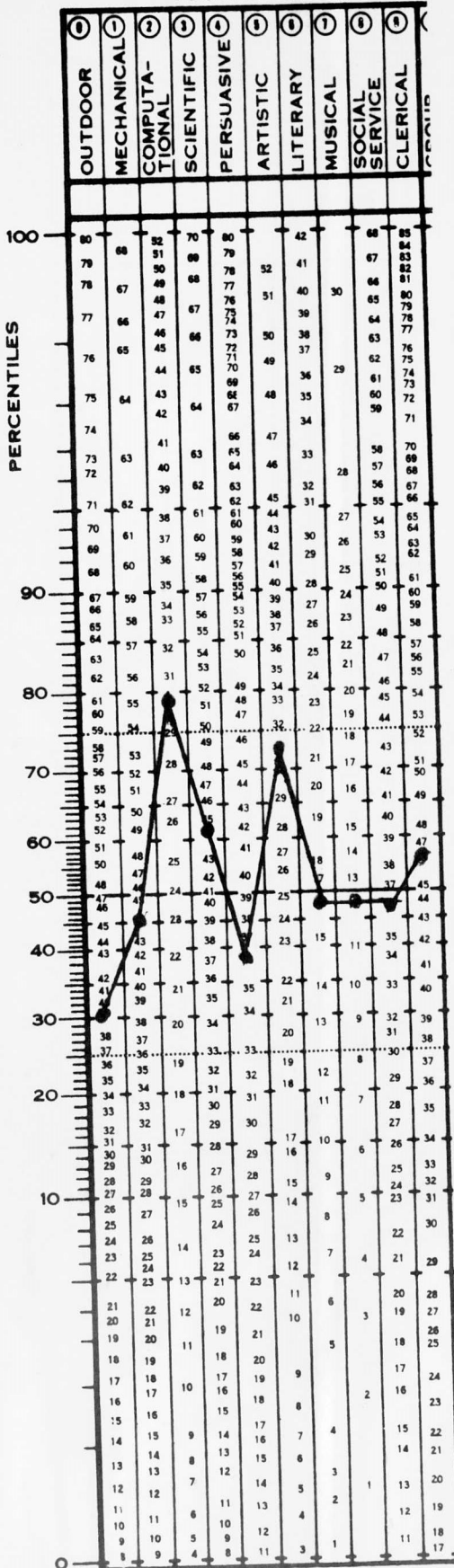
Sus intereses bajos son: trabajo al aire libre con un puntaje centilar de 28, mecánico y científico con un puntaje centilar de 17 y 35 respectivamente.

El interés de cálculo, persuasivo, artístico y musical están comprendidos dentro de la puntuación centilar 50-55,

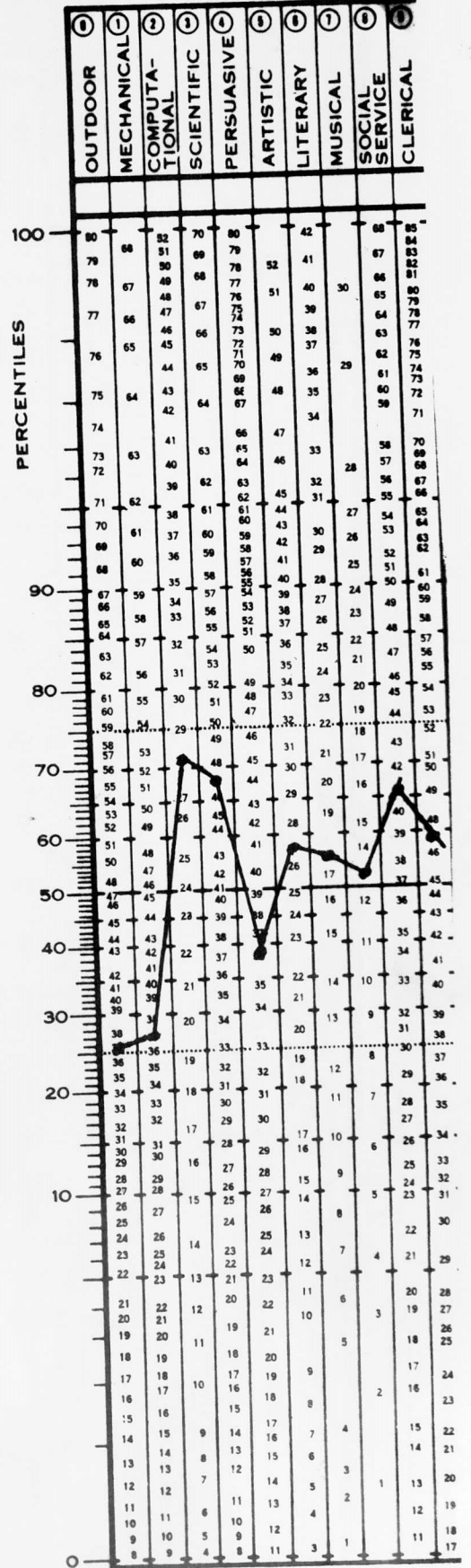
I

II

VOCATIONAL



VOCATIONAL



Mechanical

y corresponden a un interés medio.

Interpretación de los resultados. Estos estudiantes poseen el interés literario más alto. La diferencia es notable en relación a las demás gráficas, comparándolo con sus intereses más bajos (técnicos y científicos) parece que no existe una imagen científica de las profesiones que se encuentran en el área IV. Tal es el caso de los estudiantes que eligen la carrera de psicología. Se podría pensar que la imagen que poseen es llegar a ser personas cultas a través de la lectura. Puesto que en esta área se encontrarán estudiantes de Leyes en un futuro, hay que recordar el concepto popular (no por ello menos cierto) de que el licenciado es una persona culta que debe leer mucho.

Estos estudiantes tienen los intereses menos definidos en el área que han elegido. Además del interés literario debieron haber obtenido una puntuación más alta en las escalas que califican intereses científicos, persuasivos y de servicio social.

INTERPRETACION GENERAL DE LOS DATOS.

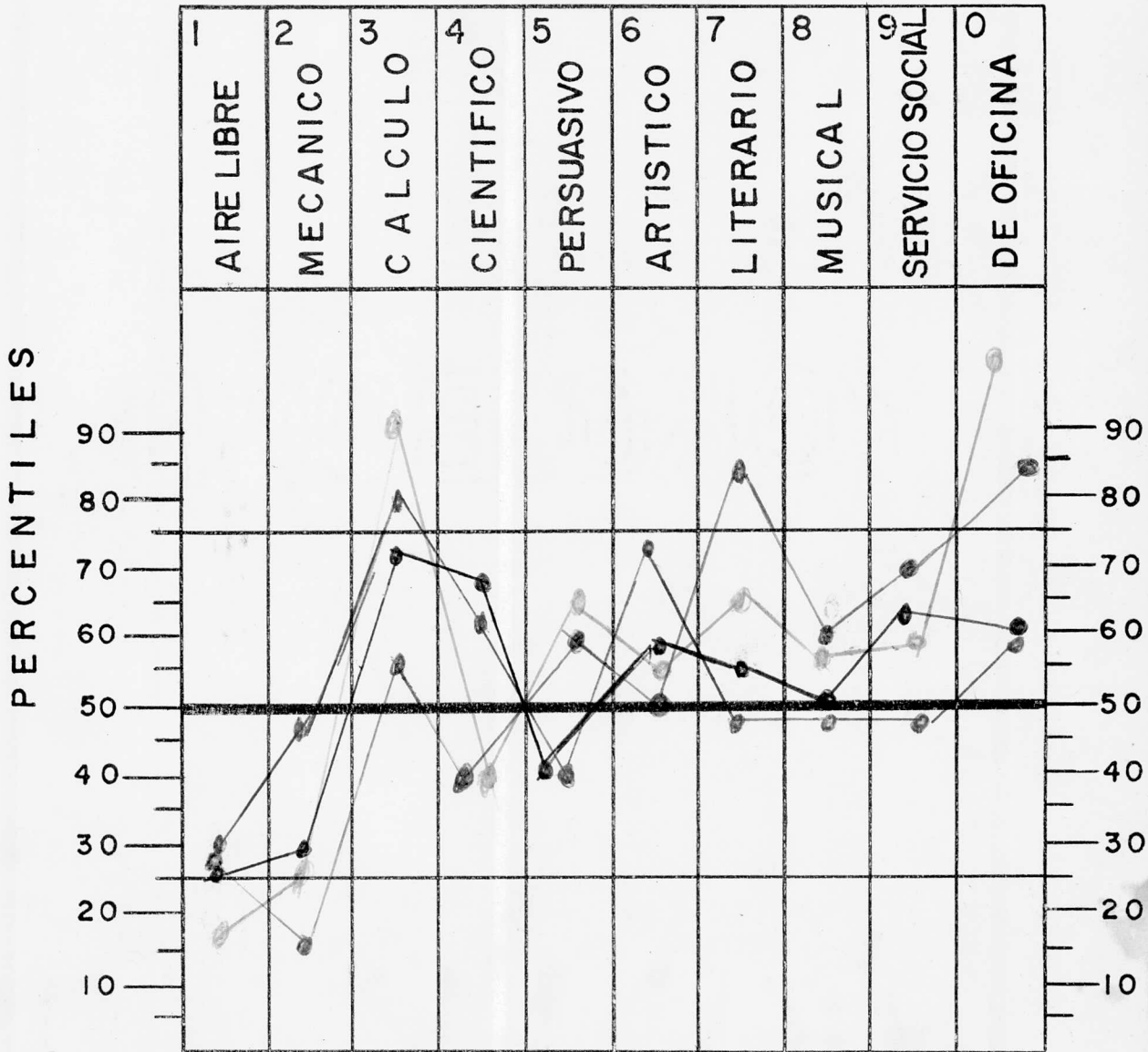
0. Interés al aire libre. En las cuatro áreas se obtuvo un puntaje bastante bajo, indicando un escaso interés por actividades al aire libre. Esta escala comprende, principalmente, profesiones que se llevan a cabo fuera de la ciudad. Fue el interés más bajo en las áreas I, II y III.
1. Interés mecánico. La puntuación obtenida por los estudiantes del área I señala un interés normal; no así para los otros tres grupos en los que se observa un interés bajo. El área IV obtuvo, en esta escala, la calificación más baja de su perfil.
2. En las cuatro áreas se muestra interés por el cálculo. Para los estudiantes del área I, II y III, fue el interés más alto, siendo el del área III el más alto. En el puntaje del área IV se observa una puntuación ligeramente superior a la media.
3. La puntuación obtenida en las áreas I y II indica preferencia por el interés científico, más alto para el área II. En las áreas III y IV se obtuvo un puntaje igual, centil 35, indicando un bajo interés por lo científico.

4. El interés persuasivo es bajo tanto para el área I como para el área II. En cambio las áreas III y IV obtuvieron un puntaje muy similar y muestran una preferencia ligeramente superior a un interés medio. Sternberg encontró que los intereses de persuasión caracterizan a las personas que eligen actividades comerciales, jurídicas o similares.
5. El interés artístico está muy poco diferenciado en las áreas II, III, y IV. Para el área I este interés es alto y es el segundo más alto de su perfil.
6. El interés literario para las áreas I y II puede calificarse como medio. En el área III hay una tendencia más alta. En el grupo IV existe una alta preferencia, siendo para este grupo la más marcada.
7. Los cuatro grupos obtuvieron puntuaciones muy cercanas a la media lo que indica un interés normal por actividades que impliquen gustos musicales.
8. Para los estudiantes del área I el interés de servicio social es normal. Para las áreas II, III y IV existe una cierta preferencia siendo ligeramente más alto para los integrantes del grupo IV.
9. Puede considerarse el interés de trabajo en oficina como mediano para los grupos I y II. Para el grupo III es el interés más alto y es la puntuación más alta obtenida en los 4 perfiles. El grupo IV muestra una marcada preferencia por este interés.

RESUMEN.

1. Los cuatro grupos presentan puntuaciones adecuadas en la escala de validez lo que hace que los protocolos sean aceptables.
2. a) Los estudiantes de las áreas I y III expresan intereses altos y adecuados para las áreas elegidas.
b) Los integrantes del área II señalan intereses adecuados para el área elegida, pero están menos diferenciados.
c) Los estudiantes del grupo IV poseen intereses altos pero poco adecuados para el área elegida.
3. Los cuatro grupos obtuvieron puntuación similar y baja en el interés al aire libre.
4. En los cuatro grupos se nota una aceptación por el interés

INVENTARIO DE PREFERENCIAS VOCACIONALES



AREA I —
 AREA II - -
 AREA III . . .
 AREA IV - . - .

- de cálculo, así como por el interés de trabajo de oficina.
5. El interés musical, dentro de la puntuación media, es similar para las cuatro áreas.
 6. Los estudiantes de las áreas Económico - Administrativa - (III), y de Disciplinas - Sociales (IV) muestran intereses con tendencia elevada en la escala de persuasión y por el contrario baja en el aspecto científico. Por otra parte, para las áreas Físico - Matemáticas (I) y Químico - Biológicas (II) se obtuvieron puntajes opuestos, es decir, una tendencia elevada a la escala científica y un bajo interés en la escala de persuasión.

PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE
LOS RESULTADOS DEL "TEST DE DOMINOS"
(Capacidad Intelectual)

AREA I. Puntaje bruto $\bar{X} = 36$
Puntaje centilar = 80
Edad = 16 años 6 meses
N = 73 estudiantes
Diagnóstico = Superior a lo Normal.

AREA II. Puntaje bruto $\bar{X} = 38$
Puntaje centilar = 85
Edad = 16 años 4 meses
N = 27 estudiantes
Diagnóstico = Superior a lo Normal

AREA III. Puntaje bruto $\bar{X} = 36$
Puntaje centilar = 80
Edad = 16 años 5 meses
N = 60 estudiantes
Diagnóstico = Superior a lo Normal

AREA IV. Puntaje bruto $\bar{X} = 36$
Puntaje centilar = 80
Edad = 16 años 5 meses
N = 27 estudiantes
Diagnóstico = Superior a lo Normal

NOTA: En este trabajo se utilizaron baremos obtenidos en Uruguay, Montevideo, ya que se pretende en un futuro obtener normas propias para la población de la Universidad "La Salle".

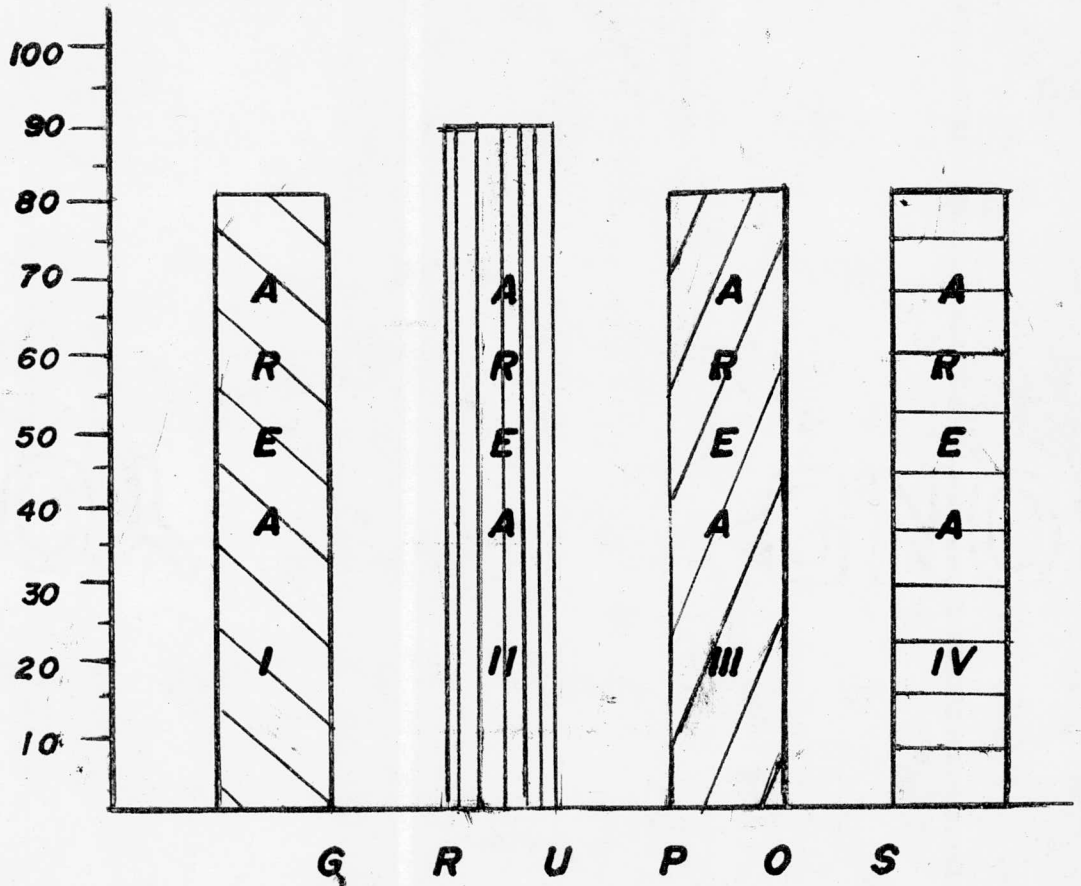
Análisis de los Resultados. En los cuatro grupos estudiados se obtuvo un diagnóstico idéntico: Capacidad intelectual "Superior a lo Normal".

En relación al puntaje bruto y al percentilar, el área II - Químico - Biológicas, varió positivamente. No se ha definido si estadísticamente es significativa esta ligera diferencia en relación con las otras áreas.

Partiendo de los resultados anteriores se puede decir que todos estos estudiantes están capacitados intelect-

TEST DE DOMINO

PERCENTIL



tualmente para seguir una carrera a nivel profesional y, se puede predecir éxito en el estudio de una profesión, así como en el ejercicio de la misma.

Atendiendo al resultado de las investigaciones realizadas por Wrenn, Crace, Sparling (Super: 111-a) en el sentido de que los más inteligentes se hallan más capacitados para hacer una elección profesional prudente podemos decir que este grupo, dada su capacidad intelectual, elegirá una profesión adecuada.

RESUMEN.

En los cuatro grupos estudiados se encontró que poseen una capacidad "Superior a lo Normal".

Lo anterior nos hace suponer que intelectualmente están preparados para poder elegir una profesión adecuada.

Parece ser que no es una baja capacidad intelectual lo que les hace recurrir a la orientación.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. Los cuatro grupos estudiados poseen una capacidad intelectual "Superior a lo Normal", lo que nos hace suponer que, en este caso, la desorientación no es producto de limitaciones intelectuales.

Los datos obtenidos en esta investigación nos hacen pensar, que los sujetos estudiados se encuentran capacitados, cuando menos intelectualmente para continuar estudios universitarios.

2. Después de la elección de área, la muestra estudiada se distribuyó, como sigue: Area I - Ciencias Físico - Matemáticas 39.05%; Area II - Ciencias Químico - Biológicas - 14.43%; Area III - Disciplinas Económico - Administrativas 32.09%; Area IV - Disciplinas Sociales 14.43%. Quedaron desiertas las Areas V - Humanidades Clásicas y VI - Bellas Artes.

No obstante que los 187 sujetos tenían la posibilidad de elegir entre las seis áreas especializadas, la muestra total quedó repartida sólo dentro de las cuatro primeras. Probablemente estos resultados indican que en su elección han intervenido otras variables además de sus intereses. En este orden, pensamos en la variable sexo ya que las profesiones que se encuentran dentro de las áreas I, II, III y IV poseen intereses "más masculinos", en contraposición a los intereses de las áreas V y VI que podrían considerarse "más femeninos".

3. La literatura revisada en torno al tema de la adolescencia coincide sustancialmente con los datos derivados del perfil del Inventario Multifásico de la Personalidad de Minnesota.
4. Al analizar los perfiles del inventario de la personalidad en los cuatro grupos, sobre todo en los puntajes correspondientes a las escalas 2 y 8, encontramos marcados sentimientos de minusvalía y de dependencia. Es probable que estas características hayan influido como una de las causas que indujeron a los sujetos a buscar orientación.
5. Los perfiles obtenidos a través del Inventario Multifásico de la Personalidad de las cuatro áreas que caracteriza a -

las psicosis. La conducta de estos sujetos, entre otras características, está matizada de angustia, tensión, falta de control emocional, tendencia al aislamiento y a la ensoñación.

6. Aun y cuando los perfiles de la personalidad en los cuatro grupos estudiados son diferentes entre sí, no se puede decir que exista un perfil característico de los sujetos que eligieron cada una de las áreas mencionadas.

a) Los estudiantes del área I - Ciencias - Físico - Matemáticas - presentan un perfil de personalidad menos conflictivo en relación a las otras tres áreas, ya que ninguna de las escalas fue superior a T 70, es decir, tienen capacidad para ejercer cierto control sobre su conflictiva que es principalmente de tipo emocional.

b) Los estudiantes del área II - Ciencias Químico - Biológicas - obtuvieron un puntaje de T 73 en la escala 8 del M.M.P.I., es decir, se trata de personas que presentan una personalidad conflictiva especialmente al establecer relaciones interpersonales que impliquen afecto con una tendencia a la depresión que tendrá como consecuencia el aislamiento. Parece ser que existe una correspondencia entre estos rasgos y el estereotipo que se tiene del científico.

c) A través del Inventario Multifásico de la Personalidad, los estudiantes del área III - Disciplinas - Económico - Administrativas - presentan un perfil de personalidad un tanto problemático. Los caracteriza su actitud extrovertida, su falta de juicio adecuado que les hace reaccionar de una manera impulsiva lo que les puede conducir a la violencia. Muestran una gran ambición pero carecen de claridad en sus metas y la negligencia en sus obligaciones hace que obtengan pocos logros. Se puede pensar que íntimamente, experimentan sentimientos de enajenación y de depresión.

d) Los estudiantes del área IV - Disciplinas - Sociales - presentan problemas sobresalientes en el manejo de su emotividad, ya que experimentan continuos cambios en su estado de ánimo.

Su escala más alta (9 = T 70) nos está indicando tendencia a la intelectualización y a los sentimientos de

megalomanía.

7. Los perfiles de intereses para los grupos de las áreas I, II y III, son los más acordes con el área elegida. En este sentido, destaca especialmente el perfil del área III.

Los intereses inventariados más destacados obtenidos por los estudiantes del área IV no corresponden al área elegida.

8. El grupo de estudiantes del área III presenta un perfil de intereses idóneos a las disciplinas económico-administrativas; por el contrario, el perfil correspondiente a su personalidad es el que más se aleja de la "norma" en relación a los otros tres grupos. Pareciera que este grupo es el que necesita recibir una mayor ayuda de tipo psicológico.

La diferencia entre estos dos perfiles, probablemente se explica como sigue:

- a) En el momento de resolver el inventario de preferencias, los estudiantes pudieron haberse aprovechado de la "transparencia de los reactivos" para proporcionar una imagen adecuada a la profesión a la cual aspiraban.
- b) No podría explicarse su desorientación por una falta de intereses definidos, ni por una carencia de capacidad intelectual, sino por problemas de personalidad.

9. Probablemente existe una relación indirecta entre el bajo interés por el trabajo al aire libre del Inventario de Preferencias de Kuder y la satisfacción de sus necesidades personales de la escala SI (introversión-extroversión) del Inventario de la Personalidad de Minnesota, que no son compatibles. Se trata de personas ambiciosas, que tienen interés por la vida social y por establecer situaciones competitivas.

10. En el grupo del área de disciplinas-sociales se observa, en la escala 5 del M.M.P.I., que estos estudiantes desean conservar y promover las relaciones pacíficas. Su sensibilidad hacia las relaciones interpersonales, muestra un juicio adecuado y claro que logra convencer sobre sus puntos de vista. Probablemente estas características los conducen a interesarse por las disciplinas sociales.

11. Se ha dicho que algunas características de la personalidad determinan los intereses. Quizá esto explique por qué todos los estudiantes tuvieron interés por el trabajo con números (aunque las puntuaciones sean diferentes). Parece ser que estos jóvenes desean realizar actividades que disminuyan su inseguridad (escala 8 del M.M.P.I.) y que les proporcione una base objetiva, y las matemáticas les pueden ofrecer esta seguridad.
12. El grupo de disciplinas sociales muestra preferencia por los intereses literarios, tanto en el Inventario de Preferencias de Kuder como en el Inventario Multifásico de la Personalidad.

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

BIBLIOGRAFIA

- Allport, W. Gordon.- La Personalidad, Ed. Herder, España, -
1968.
- Anastasi, Tests Psicológicos, Ed. Aguilar, México, 1966.
- Anderson, Harold H.- Técnicas Proyectivas del Diagnóstico Psicológico, Ed. Rialp, Madrid, 1963.
- Anstey Edgar.- Test de Dominó, Editorial Paidós, 1955.
- Ballesteros, V.A.- La Adolescencia, Ed. Patria, México, 1967.
- Baumgarten, F.- Exámenes de Aptitud Profesional, Ed. Labor, -
Barcelona.
- Cronbach, F.- Fundamentos de la Exploración Psicológica, Ed. -
Biblioteca Nueva, Madrid, 1963.
- Cueli, José.- Vocación y Afectos, Serie, Vocación, Secretaría
de Educación Pública, México, 1969.
- Dalstrom and Wesh, an MMPI handbook, Minnesota Press, 1962.
- Eysenk, H.- El Estudio científico de la Personalidad, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Fingermann, Gregorio.- Psicotecnia y Orientación Profesional.
Ed. El Ateneo 3a. Ed. Buenos Aires, 1968.
- Geldard, F.A.- Fundamentos de Psicología, Ed. Trillas, México,
1968.
- Guilford, J.P.- Psicología General, Ed. Diane, 2a. Ed., México,
1962.
- The Nature of Human Intelligence, McGraw-Gill Book
Company. E.U., 1967.
- Hathaway y Mc Kinley.- Inventario Multifásico de la Personalidad, Ed. El Manual Moderno, S.A., México, 1967.
- Hathaway and Monachesi.- Adolescent Personality and Behavior.
AMPI Patterns The University of Minnesota Press. -
Minneapolis, 1965.
- Hernández Ruíz, S.- Psicopedagogía del Interés, Ed. UTEHA, -
2a. Ed., México, 1950.
- Hilgard, E.R.- Introducción a la Psicología t-I y II, Ed. Morata, Madrid, 1966.
- Hurlock, E.- Adolescent Development, Ed. New York, McGraw -
Hill, 3a. E.U., 1967.
- Jeksild, Arthur Th.- The Psychology of Adolescence 2a. Ed. -

New York Mac-Millan, 1963.

- Kuder, F.- Kuder Preference Record, Vocational, Foma C; -
Science Research Associates, 1951.
- Mira y López, E.- Manual de Orientación Profesional. Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1959.
- Noyes, A. y Kolb, L.- Psiquiatría Clínica Moderna, La Prensa Médica Mexicana, 3a. Ed. México, 1966.
- Núñez, Rafael.- Aplicación del Inventario Multifásico de la Personalidad a la Psicopatología, Ed. El Manual Moderno, S.A., México, 1968.
- Nuttin Joseph.- La Structure de la Personnalité, Presses Universitaires de France, París, 1965.
- Ojer, Luis.- Orientación Profesional, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1965.
- Pichot, Pierre.- Los test mentales. Ed. Paidós, Buenos Aires, 1960.
- Pieron, Henri.- Tratado de Psicología Aplicada t - I, Ed. - Kapelusz, Buenos Aires, 1960.
- Ponce, Anibal.- Psicología de la Adolescencia, Ed. UTEHA, 2a. Ed., México, 1938.
- Salas, Enrique.- Al encuentro de mi mismo; orientación vocacional, Ed. Hermética, Santiago (de Chile), 1967.
- Secadas, E.- Aspectos Evolutivos del Agrupamiento Juvenil. Ponencia presentada en el III Congreso Mundial de Orientación, México, 1969.
- Spranger, E.- Psicología de la Edad Juvenil, Ed. Nacional Edinal, México, 1963.
- Stern, N., Allport G. y al.- Aportaciones a la Psicología de la Personalidad Ed. Paidós, Buenos Aires, 1967
- Stoddard.- Inteligencia; su naturaleza y su cultura. Ed. Losada, Buenos Aires.
- Super, Donald.- Psicología de la Vida Profesional. Ed. Rialp, Madrid, 1962.

Psicología de los Intereses y las Vocaciones, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1967.

The Psychology of Careers; an introduction to vocational development. New York - Harper. 1st. ed., - EE. UU., 1957.

- Super (D.E.) and Crites (J.O.).- La medida de las aptitudes -
profesionales. Ed. Espasa Calpe, España, 1966.
- Szekely, B.- Los Tests, Ed. Kapelusz, Buenos Aires, 1960.
- Thorpe L.P. y otros.- La Personalidad y sus tipos; Ed. Paidós,
Buenos Aires, 1966.
- Thurstone L.L. y otros.- La medición de la inteligencia, la -
aptitud y el interés. Ed. Paidós, Buenos Aires,
1967.
- Wolman, Benjamín.- Teoría y Sistemas Contemporáneos en Psico-
logía. Ed. Grijalbo, Barcelona, 1965.
- Zytowski, Donald.- Vocational Behavior Holt, Rinehart and -
Winston, Inc. EE. UU., 1968.

A P E N D I C E S

AREA I
CIENCIAS FISICO-MATEMATICAS

CARRERAS:

ACTUARIO.

ARQUITECTURA.

TECNICO EN:

ADMINISTRACION DE PROYECTOS

AUXILIAR EN LA CONSTRUCCION.

REPRESENTANTE DE PROYECTOS.

CIENCIAS Y TECNICAS DE LA INFORMACION.

COMPUTACION ELECTRONICA.

DISEÑO INDUSTRIAL.

DISEÑO GRAFICO.

FISICO:

Técnico en Física.

MATEMATICO.

TECNICO EN COMPUTACION.

TECNICO EN MATEMATICAS.

INGENIERO CIVIL.

INGENIERO GEOLOGO.

INGENIERO INDUSTRIAL.

INGENIERO MECANICO Y ELECTRICISTA. AREA PRINCIPAL DE:

ING. MECANICA.

ING. DE FLUIDOS Y TERMICA.

ING. INDUSTRIAL.

ING. ELECTRONICA.

ING. CONTROL DE COMUNICACIONES Y ELECTRONICA.

ING. MINAS Y METALURGISTA.

ING. PETROLERO.

ING. TOPOGRAFO Y GEODESTA.

AREA II
CIENCIAS QUIMICO-BIOLÓGICAS

CARRERAS:

BIOLOGO.
TECNICO EN BIOLOGIA.
CIRUJANO DENTISTA.
INGENIERO QUIMICO.
MEDICO CIRUJANO.
MEDICO VETERINARIO Y ZOOTECNISTA.
QUIMICO.
TECNICO EN:

Fundición.
Instalaciones y montaje de plantas químicas.
Instrumentista. Industrial.
Laboratorista clínico.
Laboratorista industrial.
Laboratorista metalúrgico.
Operación de plantas industriales.
Tratamiento de aguas de productos químicos.

QUIMICO FARMACOBIOLOGO.

AREA III
DISCIPLINAS ECONOMICO-ADMINISTRATIVAS

CARRERAS:

ADMINISTRACION DE EMPRESAS.
CIENCIAS POLITICAS Y ADMINISTRACION PUBLICA.
TECNICO EN: ADMINISTRACION MUNICIPAL.
ADMINISTRACION PERSONAL DEL SECTOR PUBLICO.
EDICION PERIODISTICA.
INVESTIGACION POLITICA.
POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR.
PROMOTOR DEL DESARROLLO DE LA COMUNIDAD.
REDACTOR.
SOCIOLOGO INDUSTRIAL.
TURISMO.
CIENCIAS Y TECNICAS DE LA INFORMACION.

ECONOMIA.
CONTADOR PUBLICO Y AUDITOR.
GEOGRAFIA.
PERIODISMO.
RELACIONES INDUSTRIALES.
RELACIONES INTERNACIONALES.
SOCIOLOGIA.

AREA IV
DISCIPLINAS SOCIALES

CARRERAS:

ANTROPOLOGIA SOCIAL.
CIENCIAS Y TECNICAS DE LA INFORMACION.
DERECHO.
PSICOLOGIA.
TECNICO EN PSICOLOGIA.
TRABAJADOR SOCIAL.

AREA V
HUMANIDADES CLASICAS

CARRERAS:

ARCHIVOLOGIA.
ARTE DRAMATICO.
ANTROPOLOGIA SOCIAL.
BIBLIOTECOLOGIA.
CIENCIAS Y TECNICAS DE LA INFORMACION.
ESTUDIOS ORIENTALES.
ESTUDIOS LATINOAMERICANOS.
FILOSOFIA.
HISTORIA.
HISTORIA DEL ARTE.
LENGUA Y LITERATURA ESPAÑOLAS. (lingüística hispanica, literatura española, literatura iberoamericana, literatura mexicana).
LENGUA Y LITERATURA MODERNAS. (letras alemanas, italianas, francesas, inglesas).
LETRAS CLASICAS.
PEDAGOGIA.

I N D I C E

	Página
INTRODUCCION.	1
CAPITULO I.	
PERSONALIDAD, INTERESES E INTELIGENCIA.	
A. Algunos conceptos teóricos sobre la Personalidad.- Técnica para medir - la Personalidad.- Personalidad y - Adolescencia.- Personalidad y <u>Ori</u> en <u>tación</u> .	6
B. Algunos conceptos teóricos sobre - Intereses.- Categoría de los <u>Inter</u> es. Métodos para medir los <u>Inter</u> eses.- Intereses y Personalidad.	17
C. Algunos conceptos teóricos sobre la Inteligencia.- Métodos para medir - la Inteligencia.- La Inteligencia - como determinante.- Inteligencia e Intereses.	38
CAPITULO II.	
ASPECTOS METODOLOGICOS.	
A. Antecedentes, Características de la Muestra y Procedimiento.	49
B. Descripción de los Instrumentos <u>uti</u> lizados	
a) Inventario Multifásico de la <u>Per</u> sonalidad de Minnesota (MMPI).	52
b) Inventario de Preferencias <u>Voca</u> cionales de Kuder.	62
c) Test de Dominó.	68
CAPITULO III.	
PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETA- CION DE RESULTADOS.	
A. Del Inventario Multifásico de la - Personalidad del Minnesota.	73
B. Del Inventario de Preferencia de - Kuder.	84
C. Del Test de Dominó.	90
RESUMEN Y CONCLUSIONES	94
BIBLIOGRAFIA	98
APENDICES	102