

PRUEBAS PSICOTÉCNICAS

Entre las utilidades que se ofrecen para los preuniversitarios es el desarrollo de un test de personalidad basado en la teoría hexagonal de Holland⁽¹⁾. Se construye con el asesoramiento del Ing. Victor A. Rodríguez S., profesor de la universidad y tutor del presente trabajo final, y la Lic. Nélica O. Landini, que cursó Psicometría en la Universidad de Morón. Se realizó con criterio de internacionalización y accesibilidad. Se presenta como formulario Web dinámico al usuario.

Un test es un procedimiento sistemático para medir; cuando se dice medir se hace referencia a comparar o diferenciar. El instrumento de medida es sólo una de las fuentes de información útil en la toma de decisiones, pero las pruebas no son instrumentos perfectos. Las características que tiene un test son:

- Objetividad: asociado al patrón de medida, hace referencia a la calificación. Se obtienen siempre los mismos resultados independientemente del calificador
- Validez: asociada a la relevancia, pertinencia de la prueba. Hace referencia a que se cumpla con el propósito para el cual fue construida

Como ya se nombró se seleccionó la teoría de John I. Holland para basarse en la realización del test, ya que su teoría se basa y se fundamenta en los conocimientos y experiencias propias del autor (como orientador vocacional en medios educativos, militares y psiquiátricos) y además de Adler 1939, Fromm 1947, Jung 1933, Sheldon 1954, Spranger 1928, Linton 1945, Strong 1943, Campbell 1971, Baird 1970 y Forer 1948; además que muchos especialistas en el tema utilizan los tipos de personalidad que plantea Holland para sus análisis.

En su propuesta, clasifica a las personas por su semejanza con seis tipos de personalidad:

- Realista
- Investigador
- Artístico
- Social
- Emprendedor
- Convencional

(1) John Holland, La elección vocacional - Teoría de las carreras - 1999

Cada tipo de personalidad resulta producto de una interacción característica entre una gran variedad de fuerzas culturales y personales, incluyendo a los compañeros, padres, clase social, cultural y medio físico.

Teoría de Holland

La elección de una vocación es expresión de la personalidad. Durante mucho tiempo fue tradicional interpretar las calificaciones que una persona obtenía en el inventario de intereses vocacionales, como si éstos difirieran de la personalidad o fueran independiente de ésta.

Si los intereses vocacionales se construyen como una expresión de la personalidad, entonces representan la expresión de la personalidad en el trabajo, en las materias escolares, en los pasatiempos, en las actividades recreativas y en las preferencias. En resumen lo que se da en llamar “intereses vocacionales” es simplemente otro aspecto de la personalidad.

La elección de una ocupación es un acto expresivo que refleja la motivación, el conocimiento, la personalidad y la capacidad de la persona. Las ocupaciones constituyen una forma de vida, un ambiente y no un conjunto de funciones o destrezas de trabajo. Trabajar como carpintero no sólo quiere decir usar herramientas, sino también tener cierta posición en la comunidad y una forma especial de vida. En este sentido, la elección de un nombre de ocupación representa varios tipos de información: la motivación del sujeto, su conocimiento de la ocupación en cuestión, su reflexión y comprensión de sí mismo y sus capacidades.

Los estereotipos vocacionales tienen significados psicológicos y sociológicos confiables e importantes. De la misma manera como juzgamos a las personas por sus amigos, su forma de vestir y sus acciones, los juzgamos por sus vocaciones. Nuestra experiencia cotidiana ha producido un conocimiento a veces impreciso, pero aparentemente útil, de la forma de ser de las personas de diversas ocupaciones. Así creemos que los plomeros son prácticos, los abogados agresivos, los actores egoístas, los vendedores persuasivos, precisos los contadores, poco sociables los científicos, etc.

O'Dowd y Beardslee (1960, 1967) han demostrado que las ocupaciones se perciben de una manera muy similar por los estudiantes universitarios, los de secundaria, los maestros universitarios, y los hombres y mujeres en general. También encontraron que las diferencias demográficas (es decir, la posición social de la persona) determinan diferencias sólo muy

pequeñas en cuanto a la percepción de las ocupaciones y que los estereotipos ocupacionales cambian sólo ligeramente durante los años de universidad.

Más recientemente, Marks y Webb demostraron que los estudiantes que ingresan a los campos de la administración industrial o de la ingeniería eléctrica tienen “una imagen bastante precisa –suponiendo que los profesionistas sepan de lo que hablan- del titular típico de la ocupación a que aspiran”. Su elaborado estudio acerca de dos ocupaciones consideradas en tres niveles de experiencia (universitarios de primero y último año de la carrera y profesionales antes, durante y después de su educación) prácticamente anulan el argumento de que las personas inexpertas y las experimentadas no tienen el mismo concepto de una ocupación.

Este descubrimiento tiene una importancia considerable por cuanto toca a la conducta vocacional. La mayoría de los inventarios de intereses se basan primordialmente en la suposición de que las personas tienen una idea fija de las ocupaciones y sus actividades asociadas y que esas ideas siguen siendo las mismas durante mucho tiempo.

Los miembros de una vocación tienen personalidades similares e historias parecidas de desarrollo personal. Si una persona sigue una carrera universitaria debido a su personalidad e historia en particular, se desprende que cada vocación atrae y mantiene a individuos con personalidades similares. El estudio que Laurent hizo sobre ingenieros, médicos y abogados (1951) es una prueba de las similitudes de antecedentes biográficos de los miembros de la carrera. Otros estudios (por ejemplo, Roe 1956, Kulberg y Owens 1960, Chaney y Owens 1964 y Nachmann 1960) apoyaron esta hipótesis.

Si formáramos clases de vocaciones que exigieran personalidades similares, obtendríamos grupos de personas análogas; por ejemplo, grupos de científicos como los físicos, los químicos y los matemáticos serían parecidos en grandes rasgos, ya que las pruebas nos indican que los científicos de la física tienen algo en común.

Como las personas de un grupo vocacional tienen personalidades similares, responderán a muchas situaciones y problemas de maneras análogas y crearán medios interpersonales característicos. Astin y Holland (1961) pudieron pronosticar lo que los estudiantes universitarios dirían acerca de su universidad y sus compañeros. El método consiste en hacer un simple censo del número de estudiantes de cada uno de seis grupos del plan de estudios: realista, investigador, social, convencional, emprendedor y artístico. El porcentaje de estudiantes de cada grupo del plan de estudios en una cierta universidad se convierte en el perfil de dicha universidad.

En el primer estudio, Astin y Holland hallaron, por ejemplo, que el porcentaje de estudiantes del grupo realista se correlacionó con una descripción del estudiante de universidad y con sus estudiantes, según la cual ésta era pragmática, más que humanista. Así pues, se puede describir una universidad haciendo un simple censo de sus miembros, si se tiene manera de interpretar el significado que tiene el número de miembros de los diferentes planes de estudio.

La satisfacción, estabilidad y logros profesionales dependen de la congruencia entre la personalidad de uno y el medio (compuesto mayormente por otras personas) en que se trabaja. Así como nos encontramos más cómodos entre amigos cuyos gustos, alcances intelectuales y valores son similares a los nuestros, también es más probable que nos desempeñemos bien en una profesión que psicológicamente “se ajuste” a nosotros.

Descripción de los Tipos según la teoría de John Holland:

➤ El tipo realista

La herencia y experiencias propias de la persona realista la llevan a preferir actividades que tengan que ver con el manejo explícito, ordenado o sistemático de objetos, instrumentos, máquinas, animales y a evitar actividades educativas o terapéuticas. Estas tendencias conductuales, a su vez, conducen a la persona a adquirir habilidades manuales, mecánicas, agrícolas, eléctricas y técnicas, y a padecer una insuficiencia de habilidades sociales y educativas.

Esta formación de una pauta realista de actividades, habilidades e intereses produce una persona predispuesta a exhibir el siguiente tipo de conducta:

- a- Prefiere ocupaciones o situaciones realistas (por ejemplo, las artesanías) con las cuales pueda desarrollar actividades de su preferencia y evitar las que demandan las ocupaciones o situaciones sociales.
- b- Emplea sus habilidades realistas para resolver problemas en el trabajo y en otras situaciones.
- c- Se considera a sí misma poseedora de habilidades mecánicas y atléticas y falta de habilidad para las relaciones humanas.
- d- Tiene en mayor estima las cosas concretas o las características personales tangibles: el dinero, el poder, la posición social.

Como posee estas preferencias, habilidades, valores y opiniones sobre sí misma, la persona realista propende a mostrarse:

Poco sociable	Materialista	Retraída
Conformista	Natural	Estable
Sincera	Normal	Ahorrativa
Auténtica	Persistente	Falta de perspicacia
Masculina	Táctica	No complicada

► El tipo científico

La herencia y experiencias propias de la persona científica la llevan a preferir actividades que tienen que ver con la investigación fundada en la observación simbólica, sistemática y creativa de los fenómenos físicos, biológicos y culturales, para comprenderlos y controlarlos, y a un rechazo de las actividades persuasivas, sociales y rutinarias.

Estas tendencias conductuales, a su vez, llevan a adquirir habilidades científicas y matemáticas y a la insuficiencia en cuanto a habilidades persuasivas.

El desarrollo de una pauta investigadora de actividades, habilidades e intereses produce una persona predispuesta a mostrar la siguiente conducta:

- 1- Prefiere las ocupaciones o situaciones de investigación en que pueda desarrollar sus actividades y habilidades preferidas y evitar las actividades que demandan las ocupaciones o situaciones comerciales.
- 2- Emplea sus habilidades de investigación para resolver problemas en el trabajo y en otros medios.
- 3- Se considera a sí misma como erudita, intelectualmente confiada en sí misma, con capacidades matemáticas y científicas, y falta de habilidad de liderazgo.
- 4- Le da importancia a la ciencia.

Como tiene estas preferencias, habilidades, ideas de sí mismo y valores, el individuo investigador tiende a mostrarse:

Analítico	Introspectivo	Racional
Cauteloso	Introverso	Reservado
Crítico	Metódico	Modesto
Curioso	Pasivo	Poco popular
Independiente	Pesimista	Poco popular
Intelectual	Preciso	

- **El tipo artístico**

La herencia y experiencia peculiares de la persona artística le hacen preferir actividades ambiguas, libres, desorganizadas, vinculadas al manejo de materiales físicos, verbales o humanos, para crear formas o productos artísticos, y a despertarle un rechazo por las actividades explícitas, sistemáticas y ordenadas.

Estas tendencias conductuales llevan, a su vez, a una adquisición de habilidades artísticas – lenguaje, arte, música, teatro, literatura – y a una insuficiencia relativa a las habilidades de empleo o de las requeridas en los negocios

1. Prefiere ocupaciones o situaciones artísticas en las que pueda desarrollar actividades requeridas en las ocupaciones o situaciones convencionales.
2. Utiliza su capacidad artística para resolver problemas en el trabajo y en otros medios.
3. Se considera a sí mismo como expresivo, original, intuitivo, femenino, no conformista, introspectivo, independiente, desordenado y con capacidad artística y musical (actuación, literatura, conversación)
4. Aprecia las cualidades estéticas.

Como tiene estas preferencias, valores, habilidades e ideas de sí misma, la persona artística tiende a mostrarse:

Complicada	Imaginativa	Intuitiva
Desordenada	Poco práctica	No conformista
Emocional	Impulsiva	Original
Femenina	Independiente	
Idealista	Introspectiva	

- **El Tipo Social**

La herencia y experiencias peculiares de la persona social la conducen a preferir actividades vinculadas con el manejo de otras personas a las que pueda informar, educar, formar, curar o servir de guía, y a sentir rechazo por actividades explícitas, ordenadas y sistemáticas relacionadas con el uso de materiales, instrumentos o máquinas.

Estas tendencias conductuales conducen, a su vez, a una adquisición de habilidades sociales (tales como las capacidades interpersonales y educativas) y a una insuficiencia en cuanto a las capacidades manuales y técnicas.

1. Prefiere las ocupaciones y situaciones sociales en que pueda desarrollar sus actividades y habilidades preferidas y evitar las actividades que demandan las ocupaciones y situaciones realistas.
2. Emplea sus habilidades sociales para resolver problemas en el trabajo y en otros medios.
3. Se considera dispuesto a ayudar a otro y entenderlo; con capacidad de enseñar y falta de habilidad mecánica y científica.
4. Aprecia actividades y problemas tanto sociales como éticos.

Tiende a ser:

Influyente	Servicial	Responsable
Cooperativa	Idealista	Sociable
Femenina	Perspicaz	Discreta
Amistosa	Amable	Comprensiva
Generosa	Persuasiva	

- **El Tipo Emprendedor**

La herencia y experiencia peculiares de la persona emprendedora la llevan a preferir actividades vinculadas con el manejo de otras personas, para lograr fines organizativos o beneficios económicos, así como a tener un rechazo por las actividades de observación, simbólicas y sistemáticas.

Estas tendencias conductuales la conducen, a su vez, a adquirir habilidades de líder, interpersonales y persuasivas, lo mismo que a una insuficiencia por cuanto a las habilidades científicas.

1. Prefiere ocupaciones o situaciones arriesgadas en las que pueda desarrollar sus actividades preferidas y evitar las actividades que demandan las ocupaciones o situaciones científicas.
2. Emplea sus habilidades de emprendedoras, para resolver problemas en el trabajo y en otras situaciones.
3. Se considera a sí misma agresiva, popular, confiada en sí misma, sociable, con capacidades de líder y facilidad de palabra, y desprovista de capacidad científica.
4. Aprecia los logros políticos y económicos.

La persona emprendedora tiende a ser:

Adquisitiva	Dominante	Optimista
-------------	-----------	-----------

Aventurera	Enérgica	Hedonista
Ambiciosa	Exhibicionista	Confiada en sí misma
Discutidora	Engreída	Sociable
Confiable	Impulsiva	Locuaz

- **El Tipo Convencional**

La herencia y experiencias peculiares de la persona convencional la llevan a preferir actividades vinculadas con el manejo explícito, ordenado, sistemático de los datos, tales como llevar archivos, tomar notas, reproducir materiales, organizar datos escritos y numéricos conforme a un plan prescrito, operar maquinaria de las empresas y de procesamiento de datos para fines de organización económicos, y a rechazar las actividades ambiguas, libres, exploratorias o poco sistemáticas.

Estas tendencias conductuales, a su vez, la llevan a adquirir un sistema de capacidades propias de los empleados, inteligencia para el cálculo y del negocio, y a padecer una deficiencia en cuanto a las habilidades artísticas.

1. Prefiere ocupaciones o situaciones convencionales en que pueda desarrollar sus actividades preferidas y evitar las actividades requeridas en ocupaciones o situaciones artísticas.
2. Utiliza sus habilidades convencionales para resolver problemas en el trabajo y en otras situaciones.
3. Se considera a sí misma como conformista, ordenada y con capacidad numérica y secretarial.
4. Aprecia mucho el logro en los negocios y el económico.

La persona convencional tiende a ser:

Conformista	Inhibida	Mojigata
-------------	----------	----------

Escrupulosa	Obediente	Controlada (calmada)
Defensiva	Ordenada	Poco imaginativa
Eficiente	Persistente	
Inflexible	Práctica	