

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO
FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**EL INVENTARIO TIPOLÓGICO MYERS-BRIGGS Y
LAS CARRERAS DE LA UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR**

TESIS
**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA**

PRESENTA

MARGARITA ORTEGA EMBRIÓN

**DIRECTOR: MTRO. JORGE ROGELIO PÉREZ ESPINOSA
REVISORA: LIC. LETICIA BUSTOS DE LA TIJERA**

MÉXICO, D. F. 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi madre, mujer luchadora, amorosa y brillante que con su luz me guió a descubrir el amor al conocimiento, con su espíritu de lucha apoyado siempre mis sueños y sobre todo con su ejemplo me ha enseñado a disfrutar la vida.

A mi padre, hombre honesto y trabajador, que me ha enseñado con el ejemplo los valores más importantes de la vida: amor, honestidad y responsabilidad.

A ambos gracias por que sus cuidados, consejos y amor incondicional me han permitido salir adelante, a ustedes les debo todo.

A mi hermano Jorge, por su apoyo incondicional, su tolerancia, su entrega pero sobre todo por acompañarme siempre en los momentos difíciles y en las etapas felices de la vida.

A mis hermanos por su amor y solidaridad.

A mi amiga Leticia, por apoyarme y alentarme a seguir siempre adelante.

A Alfonso por su amor infinito, por sus conocimientos, por ser guía y cómplice, por ayudarme a alcanzar mis sueños, pero sobre todo por compartirlos conmigo con esa característica forma de ser, que llena mi vida aun en los momentos más difíciles.

A mi hija Natalia mi más grande amor, quien con su presencia llena mi vida de luz y me alienta todos los días para ser mejor.

Agradecimientos

A la Universidad Autónoma de México, por mi formación profesional.

A la Universidad Autónoma de Baja California Sur y a los egresados de las diferentes carreras que participaron en el presente proyecto.

Mi más profundo agradecimiento y admiración a la Mtra. Hilda Beatriz Salmeron García investigadora de la Dirección General de Orientación Educativa de la Universidad Autónoma de México por compartir conmigo sus conocimientos sobre Jung y los tipos psicológicos, ya que sin su apoyo no hubiera sido posible la realización de este trabajo.

Al Dr. Narciso Ysac Ávila Serrano. Por su interés, comprensión y apoyo incondicional en estadística y a su familia por acompañar nuestros desvelos.

Al Mtro. Jorge Rogelio Espinosa Pérez, por su comprensión, apoyo, conocimientos, guía y disposición, pero sobre todo por su motivación constante para culminar este trabajo.

A la Lic. Leticia Bustos de la Tijera, por su tiempo, dedicación y críticas, que enriquecieron en mucho este trabajo.

ÍNDICE

ÍNDICE DE CUADROS	vi
RESUMEN	vii
1. INTRODUCCIÓN	1
2. JUSTIFICACIÓN	3
3. CAPÍTULO 1: LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE JUNG Y EL MBTI	9
3.1 Concepto de personalidad.....	9
3.2 Teorías de la personalidad.....	9
3.3 La estructura de la personalidad	12
3.3.1 Psique.....	12
3.3.2 Funciones	13
3.3.3 Individuación	13
3.3.4 El ego	14
3.3.5 Inconsciente personal.....	15
3.3.6 Complejos	15
3.3.7 Inconsciente colectivo	16
3.4 Tipos diferenciados por la libido	16
3.4.1 Tipo extravertido	18
3.4.2 Tipo introvertido.....	20
3.5 Tipos diferenciados por funciones.....	22
3.5.1 <i>Funciones Irracionales: sensorial e intuición</i>	22
3.5.2 <i>Funciones Racionales: sentimiento y pensamiento</i>	22
3.5.3 <i>Tipos de funciones</i>	23
3.6 Inventario tipológico Myers Briggs.....	27
3.6.1 Funciones dominantes.....	30
3.6.3 Funciones terciarias e inferiores.....	31
3.7 Resolución de problemas usando los tipos de preferencias.....	31
3.8 Tipos psicológicos y temperamento.....	33
4. CAPÍTULO 2: ORIENTACIÓN EDUCATIVA.....	37
4.1 Antecedentes.....	37
4.2 Origen de la orientación educativa.....	40
4.3 La orientación educativa en México.	43
4.4 Principales enfoques teóricos	45
4.4.1 Teoría del rasgo	46
4.4.2 Teoría psicodinámica.....	47
4.4.3 Enfoque Rogeriano.....	50
4.4.4 Enfoque evolutivo.....	51
4.4.5 Enfoque conductual-cognitivo.....	52
4.5 Conceptualización de orientación educativa	54
5. CAPÍTULO 3: PERSONALIDAD Y ELECCIÓN DE CARRERA.....	64
5.1 Elección de carrera	64
5.2 Personalidad y elección de carrera	66
5.2.2 Los valores de las ocupaciones	71
5.2.3 La psicopatología	71

5.2.4 Rasgos de personalidad.....	72
4.2.5 Estilo de personalidad.....	78
4.6 Elección de carrera y tipos de personalidad.....	83
4.6.1 Tipología de Holland.....	84
4.6.2 Tipos psicológicos.....	86
5. CAPÍTULO 4: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR.....	95
5.1 Baja California Sur.....	95
5.2 La creación de la UABCS.....	95
5.3 Matrícula y egresados.....	96
6. CAPÍTULO 5: METODOLOGÍA.....	100
6.2 Objetivos.....	101
6.2.1 Objetivo General.....	101
6.2.2 Objetivos específicos.....	101
6.3 Variables.....	103
6.3.1 Variable independiente.....	103
6.3.2 Variables dependientes.....	103
6.4 Definición conceptual de variables.....	104
6.4.1 Variable independiente.....	104
6.4.2 Variables dependientes.....	104
6.5 Definición operacional de variables.....	105
6.6 Sujetos.....	108
6.6.1 Definición o características de la población.....	108
6.7 Muestreo.....	109
6.8 Tipo de estudio.....	111
6.9 Diseño.....	111
6.10 Instrumentos y materiales.....	111
6.10. 1 Inventario de personalidad Myers-Briggs.....	111
6.10. 2 Materiales.....	115
6.10.3 Procedimiento.....	115
7. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	116
8. DISCUSIÓN.....	132
9. CONCLUSIONES.....	142
10. LIMITACIONES Y SUGERENCIAS.....	146
11. ANEXOS.....	148
INVENTARIO TIPOLOGICO MBTI (versión corta).....	149
INSTRUCCIONES.....	149
12. BIBLIOGRAFÍA.....	156

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Preferencias psicológicas	28
Cuadro 2. Ordenes de preferencias para cada tipo psicológico.....	30
Cuadro 3. Contribuciones psicológicas más importantes efectuadas a finales del siglo XIX.	39
Cuadro 4. Área de Ciencias Sociales y Humanidades	98
Cuadro 5. Área de Ciencias del Mar.....	99
Cuadro 6. Área De Ciencias Agropecuarias	99
Cuadro 7. 16 Tipos psicológicos de Myers Briggs	106
Cuadro 8. Población Total de Egresados de la U A B C S 1992 - 2001.....	110
Cuadro 9. Coeficiente de confiabilidad en las escalas.....	116
Cuadro 10. Distribución de la muestra por área académica, total de la muestra y por sexo.....	116
Cuadro 11. Distribución de la muestra por carrera, muestra total y por sexo en porcentaje.....	117
Cuadro 12. Distribución por ocupación.....	118
Cuadro 13. Escolaridad del padre	119
Cuadro 14. Escolaridad de la Madre.....	119
Cuadro 15. Distribución tipológica del total de la muestra de egresados de la U.A.B.C.S.	120
Cuadro 16. Distribución de los tipos psicológicos del total de la muestra de egresados de la UABCS, por sexo.	123
Cuadro 17. Distribución de frecuencias por polos.	124
Cuadro 18. Tipos psicológicos con relación al área académica.	124
Cuadro 19. Tipos psicológicos y carrera	125
Cuadro 20. Tipos psicológicos y ocupación.	126
Cuadro 21. Correlación entre edad y puntaje	127
Cuadro 22. Distribución del total de la muestra por temperamento. Población total, y por sexo.	129
Cuadro 23. Temperamento y áreas académicas.....	129
Cuadro 24. Temperamento y carrera.	130
Cuadro 25. Temperamento y ocupación.	131
Cuadro 26. Cuadro comparativo de tipos psicológicos y elección de carrera: Cauvin, Hirsh (1997) y resultados del estudio.	138

RESUMEN

El objetivo principal del presente estudio es conocer las tendencias de los tipos psicológicos del Inventario Tipológico de Myers Briggs (MBTI) en una muestra de egresados de la Universidad Autónoma de Baja California Sur, (U.A.B.C.S): respecto a la elección de carrera. Para lograr nuestro objetivo se tomó una muestra representativa y se aplicó el inventario a 166 egresados de ambos sexos, de la U.A.B.C.S, obtenidos del total de la población de egresados de la década 1992 a 2001. Los datos se analizaron a través del paquete estadístico Statistics Analysis System (SAS), con el cual se obtuvo distribución de frecuencias, análisis estadístico de prueba de Chi cuadrada y correlación de Pearson.

Se detectó en esta población que predominan cuatro de los dieciséis tipos psicológicos de Myers-Briggs, **ISTJ** (Introversión, sensación, pensamiento y juicio), **ESTJ** (Extraversión, sensación, pensamiento y juicio), **ISTP** (Introversión, sensación, pensamiento y percepción) y **ENTJ** (Extraversión, Intuición, Pensamiento, y juicio.). Observándose diferencias en la distribución de frecuencias por sexo, ya que existe un mayor porcentaje de mujeres del tipo ESTJ y del ENTJ.

Respecto al tipo de personalidad relacionado con el área académica, no existen diferencias significativas ya que los resultados arrojados son similares a la distribución normal por áreas académicas de la población. En cuanto al tipo psicológico y la elección de carrera, sólo se encontraron resultados significativos en el tipo psicológico ISTJ, el cual está relacionado principalmente a tres de las catorce carreras analizadas: Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía e Ingeniero Agrónomo.

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo es conocer los tipos psicológicos que se presentan en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S, con respecto a la elección de carrera. Para ello, se utiliza como marco teórico la teoría de la personalidad de Jung, misma en la que están basados los tipos psicológicos de Myers Briggs. En el primer capítulo hay un breve esbozo de las diferentes teorías de la personalidad y se encuadra en éstas la teoría de Jung. Se hace énfasis en los conceptos más importantes de Jung, así como las aportaciones que realizaron Myers- Briggs a la teoría para la construcción del MBTI. De igual manera, se explican las características del MBTI y su funcionamiento.

En el segundo capítulo se expone de forma general el tema de la Orientación Educativa, en la cual se sustentan las teorías de elección de carrera, mismas que son una de las variables a estudiar en la presente investigación. Se explican los enfoques teóricos más importantes de la Orientación Educativa, así como los conceptos más utilizados; finalmente se establece la relación entre orientación educativa y elección de carrera.

El tercer capítulo se centra en las diferentes teorías de la personalidad que se han relacionado con la elección de carrera y se exponen resultados de las últimas investigaciones al respecto.

El capítulo cuarto está dedicado a la Universidad Autónoma de Baja California Sur, por ser de esta institución la población y muestra utilizada para el presente estudio. Se realiza una descripción breve de su creación, la importancia de la misma para el estado de Baja California Sur así como su desarrollo hasta el momento del estudio.

El capítulo quinto contiene todo el aspecto metodológico de la investigación; planteamiento del problema, objetivos de la investigación, características de la población y muestreo, así como el tipo de estudio, el diseño y el instrumento utilizado.

En el capítulo sexto se detalla el análisis de resultados, mismo que contiene el análisis estadístico de los datos, la discusión de la información obtenida y finalmente las conclusiones, los alcances y limitaciones de este estudio.

2. JUSTIFICACIÓN

El estudio de la personalidad, es uno de los temas de mayor relevancia dentro de la psicología clínica, existen diferentes teorías al respecto, en los últimos años su estudio se ha organizado a través de dos grandes áreas: las diferencias individuales y los procesos de personalidad. Las diferencias individuales se refieren a cómo se distinguen las personas entre sí, cuál es el origen de las diferencias y cuáles son las consecuencias de éstas. Por otra parte, los procesos de la personalidad; se refieren al cómo de la personalidad, e incluye los procesos cognitivos, emocionales, de aprendizaje y procesos motivacionales. Es decir, se refiere a cómo pensamos, sentimos, aprendemos y cómo influyen en nuestras acciones nuestras necesidades y objetivos. Dentro de esta área podríamos agregar el cómo elegimos.

Es indudable la importancia que tiene la forma como elegimos en nuestras vidas, debido a que de ello depende, en gran parte, la manera como vivimos. Tenemos así, dentro de las elecciones que son más trascendentes en nuestra vida, la elección de pareja y la elección de ocupación, sea ésta un oficio o carrera.

Boholasvski, sustenta la forma en que la personalidad está ligada a la carrera u ocupación que elegimos..." Dado que la identidad ocupacional es un aspecto de la identidad del sujeto, parte de un sistema más amplio que la comprende, es determinada y determinante en relación con toda la personalidad" (Boholasvski, 1999, p.45)

Este autor, considera que igual que la identidad personal, la ocupacional, tiene sus raíces genéticas en el esquema corporal y están sujetas desde el nacimiento al medio ambiente. Por lo tanto, establece que la identidad personal y la ocupacional tienen que entenderse como la continúa interacción entre factores internos y externos a la persona. (pp. 45-46)

Si bien es cierto que Bohoslavsky, no es el único que aborda este tema, ya que desde los inicios del estudio de la Orientación Educativa se ha identificado la personalidad como uno de los factores que más incide en la elección de carrera; es escasa la investigación al respecto y, más aún, los estudios realizados han sido

tan inconsistentes que sus resultados en ocasiones llevan a más confusiones que a aclarar la relación entre personalidad y elección de carrera. Uno de los méritos de este autor es, además de aplicar el método clínico para el diagnóstico e intervención en la orientación vocacional, el establecer importantes fundamentos teóricos que consideran la elección de carrera como parte inseparable de la personalidad.

Por otra parte, tenemos que no es el único que ha utilizado herramientas de la psicología clínica, dentro de la Orientación Educativa, ya que varios investigadores han utilizado sobre todo las pruebas psicométricas. Pero tenemos que reconocer que el uso de estos instrumentos no ha sido del todo satisfactorio debido a que los instrumentos que se utilizan están basados en cuadros clínicos de patología, la mayoría de ellos son muy complicados, difíciles de calificar y con deficiencias en cuanto a la confiabilidad y validez.

Aunque las investigaciones respecto a personalidad y elección de carrera tienen serias limitaciones, su estudio y aplicación ha sido muy acelerada en los últimos años, principalmente en países como Estados Unidos y España dentro de las Instituciones de Educación Superior; relacionándolos con factores como el éxito y rendimiento académico. (Robyak, 1978) Así mismo, cuando estas variables se investigan dentro del área laboral, los resultados indican una fuerte relación entre tipos de personalidad y rendimiento y/o satisfacción laboral (Myers-Briggs, 1995).

En Iberoamérica existen pocos estudios sobre el tema, como los de Mandiola (1995) y Bitran (2003) quienes han investigado sobre la relación entre tipos de personalidad y carrera en Chile y Argentina.

Los estudios sobre personalidad y elección de carrera, en nuestro país son contados y se han llevado al cabo a través de la combinación de varios instrumentos, principalmente del área clínica: MMPI, 16 Factores de personalidad, Inventario de Personalidad de Gordon, Intereses, preferencias y valores. (Sesteaga 1982, Salmeron 1993, Guerrero 1997 entre otros) combinación que conlleva más tiempo y recursos materiales, sin embargo, algunas de estas

investigaciones han obtenido resultados muy importantes, como el estudio de Salmerón (1993), que obtuvo diferencias estadísticas entre rasgos de personalidad de diferentes facultades de la UNAM en ciudad universitaria.

En la elección de carrera, influyen factores internos como la personalidad, intereses y aptitudes, pero también está influida por factores externos como: las condiciones sociales y económicas de la familia, las características de la comunidad donde vive el individuo entre otras (Castro y Vargas,1997).

Factores como las condiciones económicas y sociales pueden llevar a una persona a elegir una carrera que se ajuste a sus posibilidades económicas pero también, llevarlo a una insatisfacción laboral que genere conflictos internos. Myers (1995), al hablar sobre la importancia de los tipos de personalidad en el área laboral, señala que estos conflictos internos pueden prevenirse a través de una adecuada elección vocacional.

Considerando lo anterior, se concluye que los factores internos y los externos están íntimamente relacionados, e influyen en la elección de carrera. Por ello, conocer más acerca de la relación entre personalidad y carrera es un elemento que puede ser útil en el diseño de planes curriculares o en la construcción de nuevas carreras en las instituciones de educación superior.

La decisión de abrir o cerrar carreras impacta no sólo a escala personal sino a la comunidad en la que están inmersas las instituciones de educación superior. Evidentemente que entre más instituciones existan, hay más posibilidades de que el impacto no sea tan determinante en cualquiera de los niveles: personal o social. Sin embargo, en caso de que existan pocas alternativas, el impacto de las decisiones de abrir o cerrar carreras en el ámbito personal o social es mayor, como lo es en el caso del estado de Baja California Sur.

Baja California Sur es un estado de reciente creación, en el que hasta hace 30 años, sólo existía como opción profesional para sus jóvenes la carrera de profesor, que se impartía a través de la Escuela Normal Superior. En 1976 se creó la Universidad Autónoma de Baja California Sur y para 1992 ya tenía

estructuradas 14 carreras divididas en tres áreas académicas, las carreras de reciente creación han sido Derecho, Comercio Exterior y Administración de Agronegocios, además, de Ciencias de la Comunicación de la cual, al momento de esta investigación, todavía no egresa la primera generación.

El crecimiento de la U.A.B.C.S, obedece a la demanda de los jóvenes que generalmente se basa en estereotipos y modas, así como a la intuición e intereses personales de los rectores; más que a estudios prospectivos basados en análisis económicos y sociales que permitan predecir con mayor certeza su pertinencia. Tal es el caso de la creación de la carrera de derecho, que aparece como uno de los hechos y obras durante el período 1988-1993, en el que estuvo de rector el Ing. José Aguirre Vázquez. El entonces rector, en su segundo Informe se refiere a la necesidad de readecuar y ampliar la oferta educativa como parte de un Programa de Innovación Académica. Sustenta dicho programa en foros de discusión en los que participó la comunidad universitaria y de la que se obtuvieron diferentes acuerdos, entre los que destacan el nombramiento de dos comisiones formadas por universitarios: La de Desarrollo Curricular y la de Estructura Académico Administrativa. Finalmente, en su Segundo Informe de rectoría el Ing. Aguirre Vázquez, da por hecho la puesta en marcha de su Programa de Innovación Académica, con la corresponsabilidad de la comunidad universitaria. La creación de la carrera de Derecho en 1992 da prueba que su incorporación a la oferta educativa de la U.A.B.C.S, fue producto de las buenas intenciones del rector, más que de un estudio socioeconómico y social que permitiera valorar su pertinencia (Altable y Peña, 2001).

La decisión de crecimiento de una institución de educación superior como la U.A.B.C.S, ha dependido como ya lo dijimos de varios factores y de formas de organización establecidas en la misma institución. Sin embargo, consideramos que esta decisión trasciende a toda la población, ya que abre o cierra opciones muy personales, como lo es elegir una carrera. Este hecho impacta a la sociedad a través de la satisfacción o no de los egresados con la carrera cursada y la cual puede o no ejercer. Es decir, que las decisiones de las instituciones de educación superior, sobre el hecho de crear o cerrar carreras influyen a nivel personal, en

cuanto a la satisfacción o no de los individuos, así como en su desempeño laboral, lo cual se revierte a la misma sociedad, si consideramos como lo dice Jung, al referirse a los tipos psicológicos, que cada persona tiene un polo: sea éste extravertido o introvertido, y si el ambiente de manera violenta intenta presionar al individuo hacia otro polo podría producirse una neurosis.

Esta afirmación de Jung muy bien puede sostenerse en cuanto a la elección de carrera, aquí el cuestionamiento sería: ¿la presión social en la elección de carrera, puede conducir a una neurosis? Lo que sí se ha demostrada a lo largo de varias investigaciones es el hecho de que un individuo realizado o satisfecho en su trabajo tiene mayor facilidad para adaptarse a su entorno social.

Es importante que el individuo tenga toda la libertad para elegir la carrera a estudiar pero, para llevar al cabo una elección acertada es conveniente tener un amplio espectro de donde elegir. En el caso del estado de Baja California Sur, específicamente de la U.A.B.C.S esto no es posible, debido a que sólo cuenta con 16 carreras para estudiar, clasificadas en tres áreas académicas; Ciencias Sociales y Humanidades, (Lenguas modernas y Ciencias de la Comunicación de reciente creación y todavía sin egresados), Ciencias el Mar y Ciencias Agropecuarias pero, además, las posibilidades de crecimiento son limitadas no sólo por el aspecto económico, si no debido a que su crecimiento poblacional es muy bajo. Por ello la decisión de crear más carreras debe estar bien sustentada y tratar en la medida de lo posible de satisfacer las necesidades reales de la población, no sólo las económicas sino también las sociales y psicológicas.

Debido a que en Baja California Sur no existen estudios acerca de la elección de carrera relacionada a la personalidad; la presente investigación podría contribuir minimamente en la estructuración y diseño de las carreras universitarias. O bien, servir de apoyo a las autoridades educativas y consejos académicos de las instituciones de educación superior para tomar decisiones respecto a la introducción de nuevas carreras, el cierre o cambio de las mismas.

Impulsar la investigación en este tema también puede beneficiar a las instituciones de educación superior particular, que en los últimos diez años se han

venido introduciendo al estado, pero que al igual que la universidad autónoma, su oferta educativa tiene relación directa con las carreras de moda o de gran demanda, sin sustentarlas en estudios de impacto a largo plazo.

Hasta el momento en Baja California Sur, no existen estudios sobre la personalidad en los sudcalifornianos, sin embargo, existe un estudio sociológico (Castorena, 2003), que da cuenta del pensamiento y costumbres de la población sudcaliforniana; es por ello que consideramos pertinente explorar los tipos psicológicos que se presentan en los egresados de la U.A.B.C.S. con respecto a la elección de carrera.

Se decidió utilizar el inventario tipológico de Myers Briggs, por ser un instrumento práctico que parte de la teoría de Jung y que tiene al menos dos décadas de investigación en Estados Unidos e Inglaterra con resultados significativos en el campo educativo y laboral, además de que ya ha sido adaptado y estandarizado en población chilena (Mandiola, 1993) y actualmente se está utilizando en este país en instituciones de educación superior (Bitran, Zúñiga, et al., 2003, 2004, 2005).

Por lo anterior, el presente estudio pretende ser una contribución en la investigación sobre el amplio tema de la orientación educativa; porque explora la distribución de la tipología de Myers Briggs en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S, con respecto a la elección del área académica y carrera. Además de la importancia de probar este instrumento en una muestra de estudiantes mexicanos, consideramos puede contribuir como base para investigaciones futuras sobre el gran tema de la personalidad y elección de carrera.

El presente estudio pretende contribuir, aunque de forma modesta, en las decisiones futuras de la U.A.B.C.S, sobre el diseño de nuevas carreras, con la expectativa de que en un futuro, no sólo se tome en cuenta que las personas puedan obtener un beneficio económico de la carrera elegida sino que también se sienta satisfecha con su trabajo diario; sobre todo en un estado en el cuál dadas sus condiciones geográficas, económicas y de crecimiento poblacional, tienen pocas opciones de estudios de nivel superior.

3. CAPÍTULO 1: LA TEORÍA DE LA PERSONALIDAD DE JUNG Y EL MBTI.

3.1 Concepto de personalidad

El estudio de la personalidad se inicia antes que el nacimiento de la psicología y ha sido abordada por los grandes pensadores universales, desde los filósofos hasta los escritores. Sin embargo, una vez que aparece la psicología, el concepto de personalidad se constituyó en uno de sus principales objetos de estudio. Uno de los investigadores más reconocidos en este campo es Gordon Allport (1937), quién consideraba que los psicólogos de la personalidad, deberían interesarse en la individualidad humana, por ello, Allport, diferenciaba dos tipos de psicología, la nomotética y la idiográfica; la primera busca leyes que puedan aplicarse a personas diferentes y la idiográfica, se centra en el individuo único (Brody y Ehrlichman, 2000).

Un ejemplo de la definición de personalidad desde la psicología idiográfica, sería la que propone Brody y Ehrlichman (2000), Personalidad: “la suma total de los pensamientos, sentimientos, deseos, intenciones y tendencias a la acción que contribuyen a los aspectos importantes de la personalidad.” (p.3)

Ya sea desde la psicología nomotética o desde la psicología idiográfica, la investigación de la personalidad y su conceptualización, como bien lo dicen Brody y Ehrlichman, deben evaluarse como cualquier ciencia, a partir de: su consistencia lógica, su habilidad para explicar los fenómenos y su solidez metodológica, además, de ofrecer claves para entendernos a nosotros mismos. Este último punto es uno de los principales objetivos del inventario tipológico de personalidad de Myers-Briggs, como lo veremos más adelante (p.7).

3.2 Teorías de la personalidad

Existe, hasta nuestros días, extensa investigación sobre la personalidad y diferentes publicaciones sobre el tema, una de ellas goza de gran prestigio, la publicación norteamericana Journal of Personality and Social Psychology. Esta

revista plantea el campo de análisis de la personalidad en dos áreas para su estudio: las diferencias individuales y los procesos de la personalidad.

Las diferencias individuales se refieren al qué y cuál de la personalidad, es decir, de qué forma se distinguen las personas entre sí y cuál es el origen de aquellas diferencias.

Los procesos de personalidad se refieren a los acontecimientos dentro de nosotros que contribuyen a la individualidad, el cómo de la personalidad. Incluyen procesos cognitivos, emocionales, procesos de aprendizaje y procesos motivacionales.

Dentro de las diferencias individuales encontramos, todo lo relacionado a cómo se mide la personalidad y el significado y discusión de dichas mediciones. Pero también incluye las grandes investigaciones de la personalidad sobre el origen de las diferencias, entre estas encontramos las teorías que dan una gran importancia a la biología, es decir, la discusión entre factores genéticos y ambientales. En estas teorías, hasta el momento se ha comprobado que los genes influyen en muchas de las diferencias individuales, aunque hasta el momento no se ha legado a saber cuáles son los genes que influyen específicamente en la personalidad. Por otro lado, respecto a las influencias ambientales en la personalidad hablamos de un aspecto menos desarrollado pues apenas nos encontramos estudiando la forma en que estamos influidos por los factores ambientales (p.105).

Otras de las investigaciones que entran dentro de la clasificación de las diferencias individuales, son las evolucionistas (Kenrick, Sadalla y Vershure 1987; Buss, Larsen, Westen y Semmelroth, 1992, citados en Brody y Ehrlichman, 2000). Estas han generado mucha controversia y en la actualidad tienen menor peso a partir de los estudios de género, que han demostrado que muchas de las diferencias adjudicadas a la evolución, no son más que formas de aprendizaje diferenciadas entre los sexos. Dentro de estas investigaciones se encuentran las diferencias del comportamiento sexual, dominación y status y manifestación de los celos en hombres y mujeres (Brody, Ehrlichman, 2000, pp.148-170).

La clasificación de los estudios de personalidad, respecto a los procesos, parte de las diferentes teorías de la Motivación, entre las que destacan: La teoría de la Motivación de Freud, las investigaciones acerca de los motivos de Henry Murray, los estudios de David McClelland y John Atkinson, acerca de los motivos de Murray y de las necesidades de logro, de poder, de afiliación y de intimidad. También tenemos, de forma más reciente, los estudios de Mahone, acerca del riesgo moderado y la motivación de logro, estudios que han cruzado con la variable de elección de carrera.

En esta misma clasificación encontramos las investigaciones de procesos inconscientes entre las que destacan las teorías de la disonancia cognoscitiva, las investigaciones de Freud y de Silverman entre las más discutidas.

Estas teorías tienen que ver con la forma en que se piensa o se siente, es decir, cómo es que afectan a la personalidad los procesos del pensar y del sentir. La discusión acerca de si es o no la inteligencia parte de la personalidad continúa hasta nuestros días, pero aún y cuando no logra resolverse este dilema no podemos negar la influencia que tiene la inteligencia en nuestros actos ni cómo define nuestra individualidad.

En lo que se refiere a los sentimientos, existe gran interés por los investigadores, no sólo en conocer los sentimientos sino también la forma en que éstos están relacionados con nuestros pensamientos, es así como dentro de esta clasificación se incluyen las teorías de la autoestima, las atribuciones y la auto eficacia entre otras (John y Robbins, 1993, citado en Brody y Ehrlichman, 2000); (Peterson Seligman y Valliant 1988, citado en Brody y Ehrlichman, 2000.p.278).

Como podemos observar existen muchas evidencias de que la personalidad está influida por nuestros genes y la fisiología, pero estas evidencias no pueden negar que también somos influidos por nuestros pensamientos, nuestras experiencias diarias y por el ambiente en el que nos desarrollamos. Lo cual nos lleva a pensar que una teoría de la personalidad completa tiene que integrar en su estudio todos estos elementos para explicar la personalidad. Una de estas teorías

que consideran la personalidad como un todo es la teoría de la personalidad de Carl Jung, que a continuación abordaremos.

3.3 La estructura de la personalidad

En este apartado se abordan los elementos constitutivos que conforman las estructuras de la personalidad en la teoría jungiana, de manera esquemática se presentan algunos de los elementos más importantes de dicha teoría, antes de introducir la tipología, motivo de este trabajo, con la finalidad de apoyar los supuestos tipológicos e introducir al lector al lenguaje jungiano.

Esta conceptualización no pretende agotar ni introducirnos al psicoanálisis jungiano sino, solamente, considerar algunos elementos capitales para tener mayor idea y profundidad en los tipos psicológicos.

3.3.1 Psique

El concepto de psique corresponde al de personalidad considerada como un todo. La psique abraza todo pensamiento, sentimiento y conducta, ya sea ésta consciente o inconsciente, funciona como guía que regula y adapta al individuo a su medio social y físico.

El concepto de psique afirma la idea primaria de Jung de que una persona es un todo del cual debemos comenzar, no es un agregado de experiencias ni de aprendizaje; es una totalidad.

Para Jung el hombre no lucha por su integridad, ya la tiene, nació con ella, lo que hace es desarrollarla hasta el máximo grado posible de diferenciación, coherencia y armonía para evitar romperla en sistemas separados, autónomos y colectivos, ya que una personalidad disociada es una personalidad deformada.

El psicoanálisis jungiano consiste en ayudar a los individuos a recuperar su perdida integridad y a reforzarla para resistir futuras fragmentaciones, el fin último del psicoanálisis será la psicosis pero pensado más como dirección que como un estado estático pues nunca se logra un equilibrio completo.

La psique está compuesta por numerosos sistemas y niveles diversificados en relación de interacción. De ellos se distinguen tres: la conciencia, el inconsciente personal y el inconsciente colectivo.

La conciencia es la única parte de la mente que el individuo conoce directamente. Aparece tempranamente, es probable que sea antes del nacimiento, esto se observa en la captación consciente que tiene el bebé al reconocer e identificar a sus padres, a sus juguetes y a otros objetos.

3.3.2 Funciones

La captación de la realidad es ejercida por medio de las cuatro funciones mentales: pensamiento, sentimiento, sensación, intuición.

Además, de dichas funciones hay dos actitudes que determinan la orientación de la mente: la introversión y la extraversión. De ello hablaremos más adelante pues concierne a la diferenciación de los tipos psicológicos.

3.3.3 Individuación

Es el proceso por el cual la mente de una persona se torna diferenciada de otras, es el proceso mediante el cual una persona se torna un todo separado e indivisible, es decir, en una personalidad única e irrepetible.

La meta de individuación es el conocimiento de sí mismo o la autoconciencia. Al respecto Jung escribió: “en último término el factor decisivo es siempre la conciencia; la individuación y la conciencia van juntas en el desarrollo de la personalidad, el comienzo de la conciencia es el comienzo de la individuación, por lo tanto, el aumento de la conciencia es el aumento de la individuación” (Jung, 1996, p87).

Una persona que se olvida de sí misma y del mundo que la rodea, no puede ser una persona individualizada. Del proceso de la individuación surge un nuevo elemento al que Jung denominó el ego. El proceso de individuación requiere a menudo que se desarrolle la función inferior.

3.3.4 El ego

Es la organización de la parte consciente de la mente; se compone de las percepciones, recuerdos, pensamientos y sentimientos. Aunque ocupa una pequeña parte de la psiquis total hace la función, vitalmente importante, de cuidar la entrada a la conciencia. A menos que admita la presencia de una idea, sentimiento, recuerdo o percepción, ellos no pueden llegar a ser experimentados, el ego es altamente selectivo.

De las vivencias diarias sólo una pequeña parte alcanza a entrar a la conciencia como experiencia. La importancia de la función de selección es vital ya que de no ocurrir así, la masa del material acumulado nos abrumaría. Además, el ego provee la continuidad y la identidad de una personalidad, porque con la selección y eliminación del material psíquico, el ego mantiene una cualidad continua de coherencia en la personalidad individual. Es debido a esta cualidad que sentimos que hoy somos la misma persona que éramos ayer.

¿Qué determina el material admitido o rechazado?

La determinación la proporciona la función dominante: si una persona es del tipo sentimental, el ego permitirá que entren a la conciencia más experiencias emocionales; si es del tipo pensante, los pensamientos serán admitidos primero que los sentimientos. En parte es debido a la suma de ansiedad que la experiencia despierta en el ego. Las ideas y recuerdos que evocan ansiedad suelen ser rechazados por la conciencia. Ello se debe en parte al nivel de individuación alcanzado. El ego de una persona altamente individualizada permite que una mayor cantidad de cosas se vuelvan conscientes, este fenómeno queda sujeto a la intensidad de la experiencia. Las experiencias muy intensas pueden abrirse camino a través de las puertas del ego, mientras que las débiles son fácilmente rechazadas.

3.3.5 Inconsciente personal

Las experiencias que no logran obtener el reconocimiento del ego no desaparecen de la psique, pues nada experimentado deja de existir, son almacenados en el inconsciente personal.

El ego es el receptáculo que contiene todas aquellas actividades y contenidos psíquicos que no se adaptan a la individualización o a la función consciente, puede ser que fueran experiencias conscientes anteriores que han sido reprimidas o rechazadas por diversas razones, tales como el pensamiento doloroso, un problema no resuelto, un conflicto personal o una cuestión moral. A menudo se olvidan simplemente porque carecían de importancia o eran ajenas a la situación en el momento en que fueron experimentadas. Todas las experiencias, mismas que son demasiadas para permanecer almacenadas en la conciencia, son almacenadas entonces en el inconsciente personal.

Los contenidos del inconsciente personal son fácilmente accesibles a la conciencia cuando ella tiene necesidad de ellos. Es como un banco de memoria. Además de ello, el inconsciente personal desempeña un importante papel en la producción de los sueños.

3.3.6 Complejos

En el inconsciente personal los contenidos pueden unirse en grupos, en constelaciones hasta formar un racimo. A estas constelaciones Jung los llamó complejos.

Los estudios de estos complejos le indicaron a Jung que eran como pequeñas personalidades separadas dentro de la personalidad total. Son autónomos, poseen su propia fuerza conductora y pueden ser muy poderosos para controlar nuestros pensamientos y conducta. El complejo lo descubrió a través de la prueba de asociación de ideas.

Cuando decimos que una persona tiene un complejo significa que la persona está poseída por el complejo. Sin embargo, no necesariamente es un obstáculo para la adaptación de la persona. Ellos son fuente de inspiración e

impulso y a menudo son esenciales para las grandes realizaciones, por ejemplo un artista obsesionado por la belleza no aspira sino a una obra maestra.

Todo complejo esta asociado a un arquetipo, el arquetipo es la imagen social y cultural de los diversos pueblos en diversas culturas, son modelos a seguir, llenos de simbolismos y de símbolos, por ejemplo el héroe, la madre o algunos negativos como la bruja y el sirviente corresponden al inconsciente colectivo.

3.3.7 Inconsciente colectivo

Origen de los complejos.

Para Jung, los complejos no se originan solamente en las experiencias traumáticas ocurridas en la infancia, sino en algo más arraigado en la naturaleza humana. Impulsado por su curiosidad científica, Jung descubrió otro nivel de la psique, al que denominó inconsciente colectivo.

Los complejos cambian a través del tiempo según las experiencias en la vida, y si toda nueva experiencia es simplemente asimilada a los complejos existentes, nada cambia, salvo que el complejo gana peso, esto es que la estructura psíquica se hace cada vez más rígida. Pero hay fuerzas espontáneas en la psique, activadas por el *Sí mismo* que ejercen una presión continua hacia la disolución o deontenciación de los complejos patológicos, proporcionando orden y crecimiento al servicio de la individuación.

Hasta aquí se termina el breve bosquejo de la teoría jungiana y en adelante se explicará la teoría de los tipos. Es en este punto donde Jung consolida su teoría de la personalidad para dar cuenta del porqué de la diversidad.

3.4 Tipos diferenciados por la libido

La obra de Jung sobre los Tipos psicológicos abarca prácticamente toda la historia de la filosofía, toma en cuenta también la literatura, la mitología la estética y la psicopatología, pero Jung continúa incursionando en la historia de las ideas, la

cual se extiende hacia el positivismo o el idealismo; la pregunta fundamental de Jung es ¿ Por qué las diferencias?

Las diferencias no obedecen a la voluntad sino a la necesidad, Jung tiene como trasfondo el conocimiento de la psique, en este sentido la tipología explica de manera cabal la diferencia, y también cuestiona profundamente la pretensión de objetividad, la imparcialidad de la que hacen gala muchas corrientes científicas. Jung concluye que las diferencias en teorías radican en la diferencia de tipos de personalidad que nos explican porqué no todos apreciamos el mundo igual, prescindiendo de la agudeza y de los órganos sensoriales y de la ecuación personal, existen diferencias a menudo profundas en el modo y el grado de la asimilación psíquica de la imagen perceptiva.

Todo percibir y todo conocer están condicionados no sólo objetiva, sino también subjetivamente. El mundo no es sólo en sí y por sí, sino que es también, tal como me apetece a mí. Más aún, en el fondo no tenemos ningún criterio que nos ayude a juzgar un mundo que fuera inasimilable para el sujeto. Sobrestimamos la capacidad de conocimiento objetivo, reprimimos significado del valor subjetivo, el significado del sujeto sin más. Pero ¿qué es el sujeto? El sujeto para Jung es el hombre y para todo conocimiento se requiere de un “yo” que conozca, lo cual expresa la limitación subjetiva de todo conocer. Lo mismo sucede en todas las funciones psíquicas: tienen un sujeto, que es tan indispensable como el objeto (Jung, 1971).

Habitualmente el término de subjetivo es criticado; Jung entiende por tal, a la acción o reacción psíquica que se funde con la influencia ejercida por el objeto para formar una nueva situación factual psíquica.

Jung distingue a dos tipos generales de disposición que se diferencian por la dirección de su interés del movimiento de su libido y, a los otros, por su funcionamiento.

Los primeros son los introvertidos y los extrvertidos

El comportamiento del introvertido es el propio de la abstracción. El extrvertido, en cambio, se comporta positivamente respecto del objeto. Afirma su

significación hasta el punto de orientar su disposición subjetiva en el sentido del objeto y la refiere de modo constante.

Los tipos psicológicos no tienen que ver con el género, la clase social, la etnia, la cultura ni el grado de educación y por supuesto tampoco con el proceso consciente. Sin embargo, existen valores sociales que suponen más valiosos a unos tipos que a otros.

Jung ubica esta diferenciación en un factor más biológico que social, puesto que en una misma familia puede haber distintos tipos, indica que la neurosis se produciría cuando el ambiente de manera violenta intenta presionar al individuo hacia uno u otro polo.

3.4.1 Tipo extravertido

Disposición general de la conciencia.

El tipo extravertido se orienta a las cosas exteriormente dadas. Predomina la orientación según el objeto y lo objetivamente dado, de modo que las decisiones y acciones están condicionadas por circunstancias objetivas, cuando es así, se habla de disposición extravertida.

El objeto representa en su conciencia una magnitud determinante más importante que su punto de vista subjetivo. Claro que posee opiniones subjetivas pero su fuerza determinante es menor que la de las condiciones exteriores subjetivas. Por eso nunca espera tropezar en su propia intimidad con ninguna clase de factor absoluto, ya que sólo en el exterior ve dichos factores. Su conciencia mira hacia fuera y ello es así porque así lo espera. Partiendo de esta disposición fundamental se obtienen todas las peculiaridades de su psicología en cuanto éstas no se basan en la primacía de una determinada función o en particularidades individuales.

Se pone interés y atención en el suceder objetivos, primero en los del mundo que nos rodea, luego en las personas y en las cosas pues la actuación también se guía por la influencia de personas y cosas.

El tipo extravertido debe su normalidad a las circunstancias de acomodarse relativamente sin tropiezos a las condiciones dadas; no tiene otra pretensión que la de agotar las posibilidades objetivamente, por ejemplo, escoger la profesión que en este lugar y en este momento brinda las más prometedoras posibilidades, hacer o producir lo que momentáneamente se precisa, evitar toda novedad que no sea tan convincente, dejar de hacer cuando rebase aquello que de nosotros se espera.

Aunque también puede “acomodarse” a condiciones objetivas histórico-temporales o locamente anormales. El individuo que se ha acomodado a semejantes circunstancias ve de acuerdo con el estilo anormal del mundo que le rodea; pero junto con él se encuentra al mismo tiempo, respecto a las leyes de la vida universalmente válidas, en una situación anormal.

El extravertido también tiene en cuenta la efectividad de sus necesidades y menesteres subjetivos. Su punto es débil pues la tendencia de su tipo se desplaza de tal modo hacia fuera, que incluso el más evidente a todos los hechos como la salud del cuerpo, cosa demasiado poco “exterior” puede pasar desapercibida. El peligro que amenaza al extravertido es el de ser absorbido por los objetos. Corre el riesgo de perderse a sí mismo en ellos por completo.

La forma más frecuente de neurosis es la histeria. El caso histérico clásico está caracterizado por una relación exagerada con las personas, así como el acomodarse realmente imitativo a las circunstancias. El rasgo fundamental del carácter histérico es la continúa tendencia a hacerse interesante y producir impresión en la gente. Junto a esto existe la proverbial sugestibilidad, la influenciabilidad por otras personas. Una extraversión inequívoca se evidencia en el afán comunicativo de los histéricos que en ocasiones llega a la comunicación de contenidos puramente fantásticos o lo que se conoce como la mentira histérica.

Resumiendo, el tipo extravertido se caracteriza por una naturaleza expansiva, cándida y acomodaticia que se adapta fácilmente a una situación dada, crea lazos con rapidez y sin recelo, a menudo sale a lo desconocido.

Un extravertido considera que el introvertido es poco sociable, no educado y con complejo de superioridad.

3.4.1.1 Actitud de lo inconsciente

En el inconsciente existe una compensación de la disposición extravertida, la cuál acentuará de modo especial el factor subjetivo, existe una tendencia egocéntrica. En el inconsciente existe una disposición a la introversión. Concentra la energía sobre el factor subjetivo, sobre los requerimientos y necesidades oprimidos o reprimidos por una disposición consciente demasiado extravertida.

La acomodación a lo subjetivamente dado y su asimilación impiden que emociones insuficientemente subjetivas se hagan conscientes. Estas tendencias (pensamientos, deseos, afectos, necesidades, sentimientos, etc.) según el grado en que son reprimidas, adoptan un carácter agresivo, es decir, cuanto menos reconocidas más infantiles y arcaicas se vuelven.

El egoísmo que caracteriza la disposición inconsciente es algo que sobrepasa lo pueril llegando a rozar lo brutal y lo malvado.

Existe también el problema de no saber lo que verdaderamente quieren o bien querer demasiado pero cosas imposibles. La frecuente opresión de los requerimientos infantiles y primitivos conduce a la neurosis o al abuso de materias narcóticas como el alcohol, la morfina, la cocaína.

3.4.2 Tipo introvertido

El tipo introvertido se distingue del extravertido por el hecho de no orientarse por el objeto y por los datos objetivos, sino por factores subjetivos. Al introvertido se le interpone entre la percepción de objeto y su propia actuación un punto de vista subjetivo que impide que la actuación adopte un carácter correspondiente a los datos objetivos. Por supuesto que ve las condiciones externas pero escoge como decisiva la determinante subjetiva.

El introvertido confunde su sí mismo con su yo y eleva el primero a sujeto del proceso psíquico, con lo cuál realiza la subjetivación patológica de su conciencia que lo enajena del objeto. En estado neurótico eso significa una identidad inconsciente más o menos completa del yo con el sí mismo, con lo cual el significado de sí mismo es reducido a cero, mientras que el yo, se infla.

El poder que tiene el factor subjetivo es comprimido en el yo, con lo cuál se producen una desmedida pretensión de poder y un egocentrismo fuerte.

La introversión se caracteriza por una naturaleza vacilante, reflexiva y retraída que se aparta, evade los objetos, siempre está a la defensiva y prefiere esconderse detrás de un escritorio receloso.

3.4.2.1 Actitud de lo inconsciente

La superioridad del factor subjetivo en la conciencia significa una minusvaloración del factor objetivo. El objeto no tiene el significado que le correspondería. A medida que la conciencia del introvertido es subjetiva y confiere al yo un significado que no le pertenece, se contrapone al objeto una posición que resulta insostenible.

Si el yo ha asumido las exigencias del sujeto, surge, para compensar, un reforzamiento inconsciente de la influencia del objeto. Este cambio se nota cuando los datos objetivos y el objeto intentan asegurar la superioridad del sujeto.

A consecuencia de la deficiente relación del yo con el objeto – querer dominar – el yo se hace esclavo de los datos objetivos “en donde la libertad de espíritu es atada a la cadena de una humillante dependencia financiera, la despreocupación en el obrar se resiente ante la opinión pública, las ansias de poder acaban en un anhelo implorante de ser amado” (Jung, 1971, p.446).

El introvertido necesita realizar un enorme trabajo interno para “sostenerse”, de ahí que su forma típica de neurosis sea la psicastenia, enfermedad característica de una gran susceptibilidad y de tendencia a la fatiga o cansancio crónico.

Los objetos tienen para él cualidades pavorosas, poderosas, esas cualidades son arcaico infantiles. A consecuencia, adopta actitudes infantiles al otorgar al objeto poder mágico; los objetos extraños o nuevos suscitan miedo o desconfianza, se aferra a objetos tradicionales, el cambio aparece como un trastorno.

El factor crucial para determinar si uno es introvertido o extrvertido, no es lo que uno hace sino la motivación para hacerlo, la dirección que habitualmente fluye nuestra energía.

Un introvertido ve a los extrvertidos como intrusivos, egocéntricos, exhibicionistas.

3.5 Tipos diferenciados por funciones

Jung, además de diferenciar a los tipos en introvertido y extrvertido, por el movimiento de su libido distingue a los otros por su función.

Función es la forma de actividad psíquica o manifiesta de la libido. El modelo de tipología de Jung distingue cuatro funciones psicológicas: pensamiento, sentimiento, sensación e intuición y éstas pueden ser introvertidas o extrovertidas.

3.5.1 Funciones Irracionales: sensorial e intuición

Llama Jung irracionales a la sensación y la intuición porque su aprehensión del mundo se basa en la percepción de hechos dados; sin embargo, la intuición, a diferencia de la sensación percibe vía inconsciente y no depende de la realidad concreta, es digamos, más introvertida, en el sentido de anteponer el sujeto al objeto, aunque por supuesto puede utilizarla el extrvertido.

En la intuición, un contenido se presenta entero y completo, sin que seamos capaces de explicar o descubrir como se originó dicho contenido. La intuición es un tipo de aprehensión instintiva, sin importar los contenidos, el conocimiento intuitivo posee certeza y convicción intrínsecas.

Jung distingue entre sensación sensual o concreta y sensación abstracta, la primera nunca aparece de manera pura, sino que está mezclada con ideas, sentimientos, pensamientos. La sensación abstracta en cambio, distingue inmediatamente el atributo sensual más sobresaliente, el colorido, la brillantez; ésta se da en los artistas y es producto de la diferenciación funcional.

3.5.2 Funciones Racionales: sentimiento y pensamiento

La función de sentimiento es básica para las decisiones de “lucha o fuga”. Como proceso subjetivo, puede ser bastante independiente de los estímulos

externos. Según Jung, es una función racional, al igual que el pensamiento ya que no está influenciada por la percepción (como la sensación e intuición) sino por la reflexión. Una persona cuya actitud general está orientada por la función de sentimiento, pertenece al tipo de sentimiento.

En el uso cotidiano, el sentimiento a menudo se confunde con la emoción, esta última que debería llamarse más bien afecto, es resultado de un complejo activado. El sentimiento no contaminado con el afecto puede ser bastante frío. El sentimiento se diferencia del afecto porque no produce inervaciones físicas perceptibles, ni más ni menos que un proceso común de pensamiento.

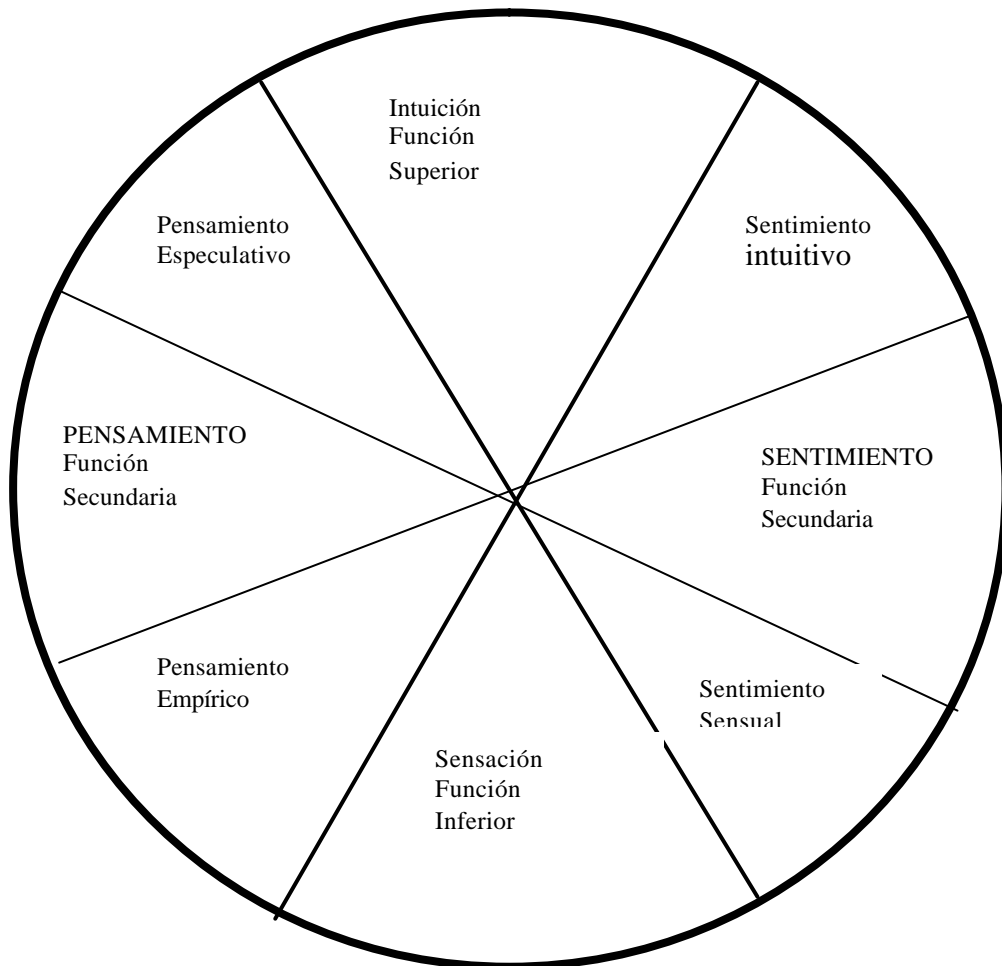
El pensamiento puede ser activo o pasivo. El primero es un acto de voluntad, el pensamiento pasivo es un mero incidente. En el primer caso se someten los contenidos de la ideación a un acto voluntario de juicio; en el segundo, las conexiones conceptuales se establecen espontáneamente y los juicios que se forman pueden contradecir mi intención. En consecuencia el pensamiento activo correspondería a mi concepto de pensamiento dirigido. El pensamiento pasivo es llamado por Jung pensamiento intuitivo.

La capacidad del pensamiento dirigido se llama intelecto y la capacidad del pensamiento pasivo no dirigido se llama intuición intelectual.

3.5.3 Tipos de funciones

Llama Jung a la sensación y a la intuición funciones irracionales, y éstas pueden trabajar sin mayor problema con las funciones racionales: sentimiento y pensamiento. Como se señaló, a éstas las considera racionales porque con ellas tomamos decisiones y éstas pueden ir acompañadas de intuición o de sensación sin oponerse al pensamiento o al sentimiento sino apoyándolo y brindándonos diferentes tipos de sentimientos o de pensamientos como a continuación se muestra.

FIGURA 1



Aunque todas las funciones existen en cada psique, invariablemente una función está más desarrollada conscientemente que las otras, dando origen a una unilateralidad que con frecuencia resulta en neurosis. Cuanto más se identifica alguien con una función, más la cubre de la libido y más libido extrae de las otras funciones. Ellas pueden tolerar esta privación por un periodo bastante largo, pero al final van a reaccionar. Al agotarse su libido se hunden bajo el umbral de la conciencia, pierden su conexión asociativa con ella y por último caen en el

inconsciente. Esto constituye un desarrollo regresivo, una de versión al nivel infantil y finalmente al nivel arcaico.

Así, la función superior es la función psicológica que está más diferenciada, es aquella que automáticamente utilizamos. Para Jung es imposible que debido a las exigencias de la sociedad, utilicemos simultáneamente todas las funciones. Las exigencias de la sociedad obligan al hombre a dedicarse a la diferenciación de la función con la cual mejor equipado está o aquella que le asegure el éxito social. Por regla general, el hombre se identifica con la función más favorecida y es lo que da origen a los tipos psicológicos.

La función superior es la expresión de la personalidad consciente de sus objetivos, voluntad y actuación general, mientras que las funciones menos diferenciadas caen en la categoría de cosas que simplemente nos “ocurren”.

3.5.3.1 Función inferior

Ella es la menos diferenciada de las cuatro funciones psicológicas, es virtualmente idéntica al lado oscuro de la personalidad.

La función inferior o cuarta función es opuesta a la función superior o primaria, ya sea que opere en forma introvertida o extravertida, se comporta como un complejo autónomo; su activación se caracteriza por las reacciones emocionales y se resiste a la integración.

Los sucesos tanto positivos como negativos pueden constelar la contrafunción inferior, cuando esto ocurre aparece la susceptibilidad. La susceptibilidad es un signo seguro de inferioridad. Esto proporciona la base psicológica para el desacuerdo y la discordia no sólo entre dos personas, sino también en nosotros mismos. La esencia de la función inferior es la autonomía: es independiente, ataca, fascina y nos aturde a tal grado que ya no somos dueños de nosotros mismos y no nos distinguimos entre nosotros y los demás.

La función inferior puede ser racional o irracional pero es de la misma naturaleza que la función primaria, cuando el pensamiento está más desarrollado, la otra función racional –el sentimiento- es inferior; si domina la sensación, entonces la intuición es la cuarta función.

Esto concuerda con la experiencia: el pensador tropieza con el sentimiento, el tipo de sensación práctica se estanca ante las posibilidades que la intuición descubre y el tipo de sentimiento no escucha los razonamientos; el intuitivo, familiarizado con el mundo interno, choca con la realidad concreta.

Uno puede tener conciencia de las percepciones o juicios asociados con la función inferior, pero estos generalmente son anulados por la función superior. Los tipos de pensamiento no dan importancia a sus sentimientos.

Jung supone imposible que con sólo decirle al sujeto que su función inferior es tal, pueda sacarla del inconsciente pero sí se puede reforzar entonces la función auxiliar.

Los intentos por asimilar la función inferior van acompañados por un deterioro de la función primaria, sin embargo, para el desarrollo del carácter es necesario permitir que el otro lado, la función inferior, encuentre expresión. A la larga, no podemos permitir que una parte de nuestra personalidad sea cuidada simbióticamente por otra; pues el momento en que necesitemos la otra función puede llegarnos inesperadamente y no estar preparados.

3.5.3.2 Función trascendente

Esta función es la que surge de la tensión entre la conciencia y el inconsciente que mantiene su unión.

Cuando hay una completa paridad entre los opuestos, confirmada por la absoluta participación del ego en ambos, lleva necesariamente a una suspensión de la voluntad pues ésta no puede funcionar cuando cada motivación tiene una contramotivación igualmente fuerte. Puesto que la vida no tolera una detención, se produce un bloque de energía vital, llevando a una situación insoportable si la tensión entre los opuestos no creara una función unificadora que los trascienda. Esta función aparece en forma natural por la regresión de la libido provocada por el bloqueo.

Las tendencias de la conciencia y del inconsciente son dos factores que forman la función trascendente. Se llama trascendente porque hace que la transición de una actitud a otra sea orgánicamente posible. Una vez que “se le da forma a los sueños y a sus símbolos” hay que cuestionarse acerca de cómo el ego

y el inconsciente se entenderán; cuando los opuestos se unen, ya no gobierna el inconsciente sino el ego.

La función trascendente es esencialmente un aspecto de la autorregulación de la psique. Típicamente se manifiesta en forma simbólica y se vivencia como una nueva actitud hacia uno mismo y hacia la vida. Es un proceso de antítesis y síntesis que acompaña el proceso de individuación ya mencionado anteriormente.

3.6 Inventario tipológico Myers Briggs

El modelo de tipología de Jung es la base de los cuestionarios como el Inventario Tipológico Myers Briggs (MBTI) y el Singer-Loomis Personality Profile, usados en el contexto de terapias conyugales, orientación educativa y en organizaciones.

A continuación describiremos cierta variación sobre la teoría jungiana de los tipos que realizan las norteamericanas Myers Briggs, quienes parten de la teoría jungiana pero aumentan las funciones de juicio y percepción.

Elas generan un cuestionario que da cuenta de la tipificación psicológica de las personas.

La tipificación psicológica se fundamenta en las preferencias de las personas. Dentro de cada uno de nosotros están presentes nuestras preferencias físicas y mentales. Nuestras preferencias físicas incluyen cosas como la mano preferida o el ojo dominante y el pie que adelantamos.

Para cada una de las cuatro preferencias hay dos elecciones posibles, lo cual hace un total de ocho preferencias. Aunque usamos todas, generalmente favorecemos una de las cuatro. La configuración de las cuatro da por resultado nuestro tipo. (Myers-Briggs, 1995).

De acuerdo con Myers Briggs, los cuatro campos básicos de preferencias o dimensiones psicológicas son:

- La energización: cómo y dónde logra la energía.
- La atención: a qué presta atención cuando reúne información.
- La decisión: qué sistema emplea para decidir.
- La vida: qué tipo de vida adopta.

Como se basa en la teoría de Jung, no ahondaremos más sobre lo que ya ha sido explicado, pero es importante que con lo expuesto por Myers Briggs, obtenemos el tipo psicológico que quedaría de la siguiente manera: (cuadro 1)

Cuadro 1. Preferencias psicológicas

Energía	Extraversión Preferencia por extraer energía del mundo exterior: gente, cosas, actividades.	Introversión Preferencia por extraer energía del propio mundo interior: ideas, emociones, impresiones
Atención	Sensación Preferencia por obtener información de los cinco sentidos y saber lo que es real.	Intuición Preferencia por obtener información sobre de un “sexto sentido” y saber lo que podría ser.
Decisión	Pensamiento Preferencia por organizar y estructurar la información para decidir de forma lógica y objetiva.	Sentimiento Preferencia por organizar y estructurar la información para decidir de forma personal y atendiendo a valores.
Tipo de vida	Juicio Preferencia por una vida planificada y organizada	Percepción Preferencia por una vida flexible y espontánea.

La manera de tomar energía: introversión y extraversión

El introvertido prefiere estar a solas y reservarse sus pensamientos.

Al extravertido le agrada trabajar con personas y compartir todo y platicar de todo, se carga en el mundo exterior.

Las preferencias para dirigir la atención: Sensación e intuición

La sensación se relaciona con la preferencia por prestar atención a la información que se percibe directamente mediante los cinco sentidos y por centrarse en lo que realmente existe.

La intuición se refiere a la preferencia por prestar atención a la información que se adquiere mediante el “sexto sentido” y por tener en cuenta lo que podría ser, implica la captación de posibilidades, significaciones y relaciones mediante la perspicacia y la sagacidad. Las intuiciones pueden llegar al estado consciente de

un modo súbito, como si fueran un presentimiento, una aparición instantánea y global de los sucesos aparentemente no relacionados o un descubrimiento creativo. La intuición permite la percepción más allá de lo que es visible con los sentidos, implicando más las posibilidades que las realidades.

Preferencias para decidir: pensamiento y sentimiento

El pensamiento es la preferencia por organizar y estructurar la información para decidir de manera lógica y objetiva. El sentimiento es la preferencia por organizar y estructurar información de una manera personal, orientada a aplicar la propia escala de valores.

Los tipos racionales toman decisiones analizando y sopesando los hechos, incluyendo los desagradables.

Aquellas personas que utilizan los sentimientos suelen ser expertas en sus relaciones con las personas, son agradables, comprensivas y poseen tacto. Cuando toman una decisión, toman en cuenta a los demás.

Las preferencias de vida: juicio y percepción

El juicio y la percepción son las dos preferencias que se relacionan con la forma que a uno le gustaría vivir. El juicio se relaciona con una forma de vida planificada y organizada, mientras que la percepción es la preferencia por un estilo de vida más espontáneo y flexible.

La preferencia psicológica

La preferencia psicológica no es del tipo todo o nada, sino que todos usamos las ocho preferencias aunque algunas están más desarrolladas por ello confiamos más en ellas y las utilizamos de manera casi automática. La vida familiar y el ambiente de trabajo afectan el modo de utilizar las preferencias. Cuando las situaciones lo exigen, se pueden utilizar preferencias que no son naturales al tipo.

Cabe señalar que las cuatro funciones se pueden entrenar y desarrollar, las funciones que no se desarrollan se pierden en el inconsciente y entonces aparecen en los sueños o en la sombra.

Cada una de las funciones puede ser superior o auxiliar y pueden tener modalidad de extraversión e introversión, por lo tanto hay dieciséis tipos: ocho introvertidos y ocho extrvertidos.(ver cuadro 2)

Cuadro 2. Ordenes de preferencias para cada tipo psicológico

ISTJ Sensación Pensamiento Sentimiento Intuición	ISFJ Sensación Sentimiento Pensamiento Intuición	INFJ Intuición Sentimiento Pensamiento Sensación	INTJ Intuición Pensamiento Sentimiento Sensación
ISTP Pensamiento Sensación Intuición Sentimiento	ISFP Sentimiento Sensación Intuición Pensamiento	INFP Sentimiento Intuición Sensación Pensamiento	INTP Pensamiento Intuición Sensación Sentimiento
ESTP Sensación Pensamiento Sentimiento Intuición	ESFP Sensación Sentimiento Pensamiento Intuición	ENFP Intuición Sentimiento Pensamiento Sensación	ENTP Intuición Pensamiento Sentimiento Sensación
ESTJ Pensamiento Sensación Intuición Pensamiento	ESFJ Sentimiento Sensación Intuición Pensamiento	ENFJ Sentimiento Intuición Sensación Pensamiento	ENTJ Pensamiento Intuición Sensación Sentimiento

3.6.1 Funciones dominantes

Las dos preferencias intermedias (SN y TF) son llamadas “funciones”. Para cada tipo una de estas funciones es prioritaria o preferida. Es la llamada función dominante.

Las personas usan su función dominante sobre todo en su mundo favorito. Es una función de atención.

3.6.2 Funciones auxiliares

La otra función se llama central y ayuda a apoyar a la función dominante. Es una función de decisión. Además de equilibrar atención y decisión, la función auxiliar equilibra la personalidad porque la función dominante y la auxiliar se utilizan en mundos opuestos. Si la dominante es extrvertida, la auxiliar será introvertida y si la dominante es introvertida, la auxiliar será extrvertida.

3.6.3 Funciones terciarias e inferiores

La tercera función es la opuesta a la auxiliar en la escala de preferencias. La cuarta función, llamada inferior, es la opuesta a la dominante en la escala de preferencia. La inferior tiende a mostrarse cuando la persona está bajo tensión o enferma y también cuando no actúa como ella misma.

En el caso de los introvertidos, muestran su función auxiliar, pues su función dominante está vertida al exterior.

Todos los tipos introvertidos se relacionan con el mundo a través de su función auxiliar (la función superior es su tesoro) y al mundo muestran la auxiliar. Los tipos extrvertidos, en cambio, se relacionan con el mundo a través de la función superior o dominante.

Cuando algún tipo cree ciegamente en sus cualidades, las amplifica, descalifica en cambio las funciones contrarias adquiriendo conductas rígidas e inadecuadas. Necesitamos todas las funciones para decidir pues si no utilizamos las cuatro funciones, no llegaremos a la conclusión adecuada.

3.7 Resolución de problemas usando los tipos de preferencias

La comprensión de las diferentes funciones: dominantes, auxiliares y terciarias, pueden ayudarnos a tomar mejores decisiones. Hirsh S. y Kummmerov J. (1993), plantean un modelo en el cual las preferencias del MBTI pueden ayudar al proceso de resolución de problemas de forma individual o en grupo.

Las investigadoras plantean que tomamos decisiones normalmente dando énfasis a la preferencia que emplea la función dominante e ignorando la preferencia de la función inferior. Su planteamiento sostiene que si se usan todas las preferencias, particularmente las de atención (SN) y las de decisión (TF), probablemente se tomarán mejores decisiones. Considera que mientras el individuo no domine este proceso es conveniente que al tomar decisiones importantes consulte con personas con preferencias opuestas. De la misma forma

se sugiere que en los grupos que predominan ciertos tipos, es conveniente consultar las decisiones relevantes con personas de tipos opuestos.

En el modelo de resolución de problemas, se plantea que los sujetos inicien con su función dominante, sigan con la auxiliar y presten poca atención a la tercera y la cuarta, pero considera que si se atiende a las cuatro funciones se pueden obtener mejores resultados.

A continuación se exponen algunas sugerencias sobre cada preferencia, partiendo de que dará mejor resultado una decisión tomada si seguimos en el orden que a continuación se indica, pues de esta forma se abarca la globalidad de la situación. Involucrando todas las funciones y no sólo aquellas que tenemos desarrolladas.

Hay que usar la sensación para:

- Hacer frente a los hechos.
- Definir de modo concreto la situación dada.
- Observar lo que otros han hecho o dejado de hacer.
- Evitar que el pensamiento o el sentimiento enmascare la realidad.
- Captar la realidad desde un ángulo imparcial.

Hay que usar la intuición para:

- Provocar la aparición de todas las posibilidades de la situación.
- Evitar la natural tendencia de creer que uno ha hecho la única y acertada alternativa posible.
- Elucubrar sobre la mejor solución posible.

Hay que usar el pensamiento para:

- Hacer un análisis impersonal de causa-efecto.
- Examinar todas las consecuencias de soluciones alternativas, tanto agradables como desagradables.
- Hacer recuento de todos los *pros* y los *contras* de las actuaciones.
- Examinar los fallos cometidos en el área de los sentimientos.

Hay que usar el sentimiento para:

- Evaluar cuanto se preocupa uno de las cosas que se pueden perder o ganar con distintas alternativas.
- Hacer una evaluación nueva, intentando que lo temporal y lo permanente se equilibren, independientemente de lo agradable o desagradable que cada uno de ellos pueda ser.
- Considerar cómo se sentirán las personas implicadas en las distintas alternativas, aun cuando dichas personas no estén siendo razonables
- Incluir los sentimientos de los demás junto con los propios, como datos a respetar.

Por último es importante usar la percepción (P) en cada paso para asegurar que se contemplen todos los aspectos del problema; el juicio (J) para fijar los plazos, la introversión (I) para reflexionar cada paso y la extroversión (E) para comentar cada paso con los demás e implantar la solución.

3.8 Tipos psicológicos y temperamento

Por su parte Cauvin, y Cailloux, (1997), a partir de la tipología de Myers-Briggs, elaboran un Manual para que las personas profundicen en el conocimiento de su tipo psicológico obtenido a través del Inventario Tipológico de Myers- Briggs. Así mismo retoman la reagrupación de los tipos psicológicos en temperamentos que realizan David Kersey y Marilyn Bates. Para Cauvin y Cailloux, el temperamento es considerado como un grupo de familias de tipos bien definidos, la división de cuatro temperamentos se apoya en la corriente de pensamiento tradicional de Hipócrates y los humores y de Paracelso y los elementos. Cauvin y Cailloux, agrupan en 4 temperamentos las diferencias en las conductas, la relación con la autoridad, el modo de aprender y las formas de organización social.

Los cuatro temperamentos son epimeteico, dionisiaco, prometeico y apolíneo, de acuerdo a los mencionados autores cada uno de los temperamentos presentan los siguientes rasgos generales:

Epimeteico: Incluye a los tipos psicológicos ISTJ, ISFJ, ESTJ y ESFJ.

Este temperamento se basa en el personaje de Epimeteo, hijo obediente de Zeus y esposo fiel de Pandora, quién desobedeció y abrió la caja de donde salieron todos los males del universo. Tiene los valores de responsabilidad, estabilidad y pertenencia. Corresponde al tipo melancólico de Hipócrates.

Son concretos y realistas. Se interesan más por el aspecto funcional de las cosas que por su aspecto estético. Son organizados, previsores y responsables. Tienen el sentimiento del deber y se sienten incluso obligados a hacer favores. Son estables y fieles y cumplen su palabra.

Son respetuosos con las tradiciones, las costumbres, las reglas y las leyes. Son los guardianes de los valores sociales. Pertenecen voluntariamente a asociaciones y clubes, se ofrecen voluntariamente a hacer las tareas comunes del grupo. Su apariencia es clásica, se adaptan a los usos en vigor dentro del grupo. Muestran su afecto por actos concretos, pero lo expresan poco con palabras o con gestos. Se constituyen en defensores de los débiles.

Dionisiaco: ISTP, ISFP, ESTP y ESFP:

Se basa en el personaje de Dionisos; dios de la música, de la danza, de la vida y de la iniciación a los misterios de la vida. Tiene como valores el cambio, el placer y el pragmatismo. Corresponde al tipo sanguíneo de Hipócrates.

Son prácticos y realistas; se adaptan perfectamente a las circunstancias. Son espontáneos, incluso impulsivos y muy rápidos en sus reacciones.

Tienen una gran necesidad de libertad, soportan mal la rutina y rechazan las obligaciones y las normas que no son estrictamente necesarias. Viven en el aquí y el ahora, en función del principio de que a cada día le basta su pena o, más bien, que hay que aprovechar lo que se presenta.

Son prácticos y se sirven bien de todos los instrumentos. Actúan por placer y entonces resultan infatigables. La acción parece brotar espontáneamente y tener su fin en sí misma, y es de gran eficacia.

Son sociables de un trato excelente, son pródigos con sus amigos y generalmente se muestran optimistas. Su estilo es relajado y brillante.

Prometeico: INTP, INTJ, ENTP y ENTJ.

Se basa en el personaje de prometeo: semidiós que, después de rehusar casarse con la mujer que su padre Zeus le destinaba, robó el fuego sagrado para dárselo a los hombres. Tiene como valores el conocimiento, la competencia y la calidad. Corresponde al tipo flemático de Hipócrates.

Como rasgos esenciales destacan su deseo de saber y están sin cesar a la búsqueda del porqué de las cosas. Buscan los principios subyacentes y elaboran teorías. Su objetivo es el dominio intelectual del mundo. Son visionarios inventivos que ven la globalidad y crean sistemas y modelos para dar cuenta de ella.

Son perfeccionistas, con espíritu crítico, que ven sus propias debilidades tanto como las de los demás. Les gustan los desafíos y colocan con frecuencia el listón tan alto para sí mismos que dudan de poder superarlo.

Son directos en sus relaciones y se expresan de modo conciso y preciso. Esperan de los demás una competencia igual a la suya, pero se declaran con frecuencia decepcionados sobre este punto.

Tienen un espíritu curioso y abierto. Están dispuestos al cambio cuando es necesario, prestan poca atención al aspecto exterior de las cosas y de las personas, incluidos ellos mismos, y pueden parecer distraídos.

Apolíneo; INFP, INFJ, ENFP y ENFJ:

Se basa en el personaje de Apolo, dios de la música y el canto, intermediario entre los dioses y los hombres, que en su mismo ser muestra cómo encontrar lo sagrado a través de lo profano. Tiene como valores la armonía, la autenticidad y la congruencia. Corresponde al tipo colérico de Hipócrates.

La característica principal es la búsqueda de la identidad, del sentido de la vida, de la realización de sí, de integridad, de desarrollo personal. La lucidez y el conocimiento de sí son particularmente importantes. Son idealistas al servicio del humanidad que buscan la armonía, tanto interior como con los demás.

Tienen una gran capacidad para comprender a los demás, para ponerse en su lugar, para captar sus sentimientos y ayudarles a desarrollarse. Prefieren estar en una atmósfera cálida y de cooperación. Experimentan todo lo que puede dar sentido a la vida. Piensan en función de posibilidades respecto a las personas. Transmiten las ideas e influyen de forma importante en los cambios culturales.

Tienen un estilo personal porque buscan ante todo la coherencia de sus pensamientos con sus comportamientos.

Uno de los objetivos principales del estudio de la personalidad es el conocimiento de nosotros mismos, que nos lleve a un mejor funcionamiento de nuestra vida, como dice Jung, el hombre no lucha por su integridad, porque ya la tiene; nació con ella, lo importante es desarrollarla al máximo grado posible de diferenciación, coherencia y armonía, para evitar romperla en sistemas separados que puedan degenerar en una personalidad disociada. Es precisamente este el objetivo del MBTI, el ayudar a las personas a conocer sus preferencias y desarrollarlas al máximo para un funcionamiento armónico.

4. CAPÍTULO 2: ORIENTACIÓN EDUCATIVA

El campo de la orientación educativa es muy amplio y complejo, principalmente porque es objeto de estudio de diferentes disciplinas: como la educación, la pedagogía, la psicología y la sociología entre otras. Este campo se complica más debido a que en cada una de las diferentes disciplinas también es compartido su estudio por diversas áreas. En el caso que nos ocupa, la psicología, la orientación educativa ha sido estudiada por psicólogos del área clínica, como del área educativa, laboral y del área experimental, estos estudios sin duda han dado lugar a diferentes y diversos enfoques teóricos. Por último, otro de los factores que incide en la complejidad del campo de la orientación es precisamente la diversidad de estudios desde las diferentes disciplinas, pero a su vez la falta de investigación en una sola de ellas.

El presente capítulo tiene por objetivo revisar el desarrollo de la orientación educativa, resumir las características de los enfoques actuales y analizar los conceptos que utilizaremos en este estudio, así como, establecer la relación de la orientación educativa, específicamente en lo que respecta a la elección de carrera y las preferencias tipológicas.

4.1 Antecedentes

Es difícil precisar el origen de la orientación educativa, como lo sostiene Sesteaga en su tesis de licenciatura, darse a la tarea de encontrar un punto de partida sería un trabajo ocioso, sin embargo, como referencia encontramos en Platón que: “ Al describir la sociedad ideal en sus diálogos *La República* y *Las leyes*, establecería una jerarquía basada en aptitudes individuales, a las que denominaba virtudes”(Sesteaga,1982, p.13) Con esta breve cita se da cuenta de que la orientación vocacional de los individuos era ya una preocupación en la formación de las antiguas sociedades; además, encontramos las primeras clasificaciones sobre las diversas ocupaciones del ser humano.

La mayoría de las investigaciones en orientación educativa reconocen como antecedentes de ésta, la obra “Examen de los ingenios” del español Juan Huarte de San Juan escrita en 1575, de dicha obra Boholavsky (1999) nos dice:

“El autor se proponía establecer una distinción entre los ingenios humanos y en función de ello brindar un aporte significativo para la actividad pedagógica. Su teoría estaba centrada en una fundamentación biológica – así la llamaríamos ahora- ya que entendía que los distintos “**ingenios**” se heredaban, los padres eran los encargados de detectar cuál era la **naturaleza** de sus hijos y en función de ello contribuir a su formación y prever desajustes sociales, pues entendía que para lograr un equilibrio social era necesario que cada uno llevara a cabo la tarea según su **naturaleza**” (sic) (Boholavsky, 1999, p.34).

En la obra de Juan Huarte de San Juan, identificamos no sólo el interés por las diferentes ocupaciones del hombre, sino la necesidad de dar una respuesta al porqué los hombres se dedicaban a diferentes tareas. Si bien es cierto que su fundamentación es biológica, como lo considera Boholavsky, Juan Huarte de San Juan, trasciende al relacionar los ingenios con el equilibrio o desajuste de la naturaleza del ser humano. La relación entre ocupación y equilibrio emocional sigue vigente en la orientación vocacional; y cada día va adquiriendo mayor relevancia abordar su estudio, tal y como lo encontramos en las investigaciones de orientación vocacional y personalidad, en las que se habla de una identidad vocacional.

Sin embargo, es hasta el siglo XVIII, donde se generan cambios importantes en los sistemas económicos, que van a favorecer cambios en la educación y principalmente a constituir la base para que se inicie la Orientación Educativa. Álvarez Rojo (1994) identifica como factores determinantes del surgimiento de la orientación educativa a:

- La Revolución Industrial, que genera cambios educativos, tales como; la exigencia a la escuela que se centre más en la cantidad de escolares que en la calidad.

- La Urbanización, es decir, la educación deja de estar en manos de los padres y pasa a las instituciones, iglesia, escuela y centros vecinales.
- La Democratización de la Educación, basada en el principio de bienestar social y del principio de igualdad de oportunidades para todos.
- La Revolución Científica con el Positivismo, en el que se enmarca un proceso de reconstrucción en varias disciplinas; desde la educación, como un instrumento al servicio de las necesidades prácticas del individuo y en la psicología con las contribuciones más importantes que se dan en torno al estudio experimental de la conducta humana: psicología experimental. (Ver cuadro 3)

Cuadro 3. Contribuciones psicológicas más importantes efectuadas a finales del siglo XIX.

1860	T. Fechner	Estudio sobre los aspectos psicofísicos de la conducta.
1874 –1883	F. Galton	Dos obras sobre los orígenes de las aptitudes humanas.
1879	W. Wundt	Crea en Leipzig el primer laboratorio de psicología experimental.
1883	G. Stanley Hull	Funda, en EE.UU. un laboratorio de psicología experimental.
1896	A. Binet y V. Henri	Publican un artículo, en el que describen la medición de las capacidades mentales.
1890	J.M. Catell.	Utiliza por primera vez los términos “Mental Tests”

- El desarrollo del sistema capitalista de producción y de organización del trabajo. El nuevo sistema impone la necesidad de una mano de obra intercambiable y fluida, pero, además, la oferta de trabajadores debidamente preparados para hacer frente a las necesidades del sistema productivo, es percibida por las clases dirigentes como una condición básica para el desarrollo del sistema mismo.

4.2 Origen de la orientación educativa.

Varios autores coinciden en atribuir a Estados Unidos el lugar de origen de la orientación educativa con la obra de Frank Parsons en 1909. Parsons, considerado el padre de la orientación profesional, fue ingeniero de ferrocarriles, abogado y profesor en diversos colegios, su contribución a la orientación profesional la lleva a cabo desde su rol de reformador social, en dos instituciones dependientes de un centro de servicios sociales, que tenían la finalidad de establecer programas educativos para jóvenes inmigrantes que buscaban empleo (Álvarez,1994; Rivas,1988).

La obra de Parsons, (*Choosing Vocation*, 1909), tiene como consecuencia cambios trascendentales en la orientación profesional en los Estados Unidos: entre estos cambios se encuentra el reconocimiento de la orientación profesional en las instituciones educativas, el nombramiento de profesores como orientadores profesionales en Boston; así como el inicio de la formación de orientador profesional, en Harvard en 1911.

Es con la obra de Parsons, que se inicia el proceso de configuración de la psicología vocacional. El psicólogo educativo Francisco Rivas en su libro *Psicología vocacional: Enfoques del asesoramiento*, coincide con nuestro planteamiento al atribuir a Parsons y su obra el inicio de la estructuración de la psicología vocacional en los Estados Unidos, argumenta que la obra del sociólogo norteamericano marca el desarrollo y consolidación de las elaboraciones teóricas, así como el crecimiento de las diversas metodologías e instrumentaciones técnicas que se ponen en práctica (Rivas, 1988, p.24).

Es indiscutible que con Parsons se establece de manera formal el ingreso de la orientación educativa a las instituciones, pero éste no es el único proceso en el que incide, también establece la imperiosa necesidad de una formación para los profesionales que se dedicaban empíricamente a esta labor.

El ingreso de la orientación profesional a las instituciones educativas da la pauta para desarrollar enfoques teóricos y diversas metodologías, dada la necesidad de proporcionar a los futuros orientadores bases metodológicas para

realizar su trabajo, así como técnicas que le sirvieran de herramienta en la práctica. También se puede considerar que Parsons de manera indirecta influye en los trabajos de psicotecnia y selección profesional que se dan en esos años, coincidentemente se inaugura la psicotecnia como disciplina formal en la Universidad de Harvard, institución, en la que empiezan a formarse los primeros orientadores profesionales.

La orientación educativa se ve enriquecida con los estudios y trabajos de psicotecnia y selección profesional, que realizan Lipman y Bernary en 1902, y con Musterberg 1911, de igual manera, éste enriquecimiento se asienta con el florecimiento de la psicometría, como parte de los estudios de medición de la conducta y que da lugar a la aparición de los tests mentales (p.41-45).

La salida a la luz de estos instrumentos, dan, sin duda, un impulso determinante al desarrollo y práctica de la orientación educativa; este desarrollo, de la psicometría impulsa a que algunos autores identifiquen el alumbramiento de los tests mentales como una de las etapas más importantes del desarrollo de la orientación educativa, como lo podemos constatar con la clasificación de Crites, (1969).

Etapas de la Psicología Vocacional de Crites

- Observacional. Que va desde Parsons hasta la primera guerra mundial, con métodos principalmente cualitativos.
- Empírica, período de entreguerras, con predominio de la cuantificación.
- Teorética, período posterior de pruebas de hipótesis experimental, de laboratorio o de filtro (Rivas, 1988).

Respecto a esta división Rivas (1988), está de acuerdo con Crites en las dos primeras etapas, sin embargo, considera que la teorética es una de las etapas que aún no se ha desarrollado. El psicólogo Rivas propone llamar a este tercer período: tecnológico; considerándolo a éste a partir de la década de los setenta. Dicho período integra la teorética, propuesta por Crites, pero agrega la

instrumentación del asesoramiento como la solución de problemas individuales con la ayuda de guías informáticas o sistemas similares (Rivas, 1988).

Como último punto a enunciar sobre el desarrollo de la orientación educativa, que surge a partir de los años setenta, se encuentra la sistematización y revisión de los trabajos realizados en torno al estudio de la orientación educativa, en estos estudios se destacan los investigadores Osipow y Borgen y sus colaboradores. La primera revisión de lo publicado en psicología vocacional fue realizada por Osipow en 1976, la décima revisión se llevó a cabo en 1985 por Borgen, en esta revisión se abarcan 47 revistas y 582 artículos, ambos estudiosos coinciden en que existen dos áreas profesionales de actuación complementaria: *La individual*, centrada en el asesoramiento personal respecto a las elecciones y desarrollo vocacional, y *la organizacional*, con actividades vocacionales del entorno laboral, programas de grupos de trabajo y su desarrollo a través de la organización productiva.

Posteriormente, en 1986, Watkins y colaboradores, realizan un estudio bibliométrico en dos revistas especializadas y concluyen que existen tres puntos trascendentales: la relevancia de los trabajos del investigador Super que lo configuran como un clásico moderno de la psicología vocacional; el hecho de que existe un gran número de investigaciones de los teóricos Osipow y Crites y, finalmente, la línea de trabajos de Holland, que se presenta muy fortalecida y consolidada (Rivas, 1988).

En el estudio realizado por Watkins también analizan los últimos quince años de publicación de la revista *Journal of vocational behavior*, e identifican que la mayor producción de artículos sobre orientación vocacional se presenta en 46 instituciones, entre las que destacan instituciones de los Estados Unidos, Israel y Australia y autores como Betz, Walsh y Crites; de Estados Unidos y Krau; Barak de Israel.

Cabe hacer mención que en la actualidad existen más de 10 publicaciones especializadas en temas relacionados a la psicología vocacional, entre las que destacan las publicaciones españolas y estadounidenses (Rivas, 1988, pp. 40 – 42).

4.3 La orientación educativa en México.

En México los servicios de Orientación Educativa que se han impulsado desde que esta disciplina se ejerce como tal, han sido nombrados de diversas maneras respondiendo a la orientación teórica de cada uno de los estudiosos que se dieron a la tarea de implementar dichos servicios de orientación en las diferentes instituciones educativas.

El inicio de la orientación profesional en México se da con la creación del Departamento de Psicopedagogía e Higiene, dependiente de la Secretaría de Educación Pública en el año de 1925 (Salmeron, 1993, p.13), donde se otorgaban servicios de orientación profesional a escuelas técnicas e industriales y de especialización, realizándose, además, investigación de pruebas de inteligencia y aptitudes.

A partir de este trabajo, se generan diferentes hechos que van constituyendo el desarrollo de la orientación educativa en nuestro país:

- En 1942 la Secretaría de Educación Pública crea la Escuela Normal Superior, en la que se incluyó la especialidad de técnico en la educación, maestro en psicología y después la de maestro en orientación.
- En 1944, durante la gestión del rector Alfonso Caso, se crea el Instituto de Orientación Profesional en la Universidad Nacional Autónoma de México.
- En 1947 se nombran los primeros maestros consejeros de orientación en el nivel de secundaria.
- En 1954, se funda el Departamento de Psicopedagogía en la Universidad Nacional Autónoma de México y en 1956 se crea El Departamento de Orientación en la Escuela Nacional Preparatoria, por iniciativa del Director General Raúl Ortiz.
- En 1954 en el Instituto Politécnico Nacional se transforma el Departamento de Biotipología en Servicio de Orientación Educativa.
- En 1955 se publica la primera edición de la guía de carreras, que ofrece a los estudiantes una información clara de las carreras de la Universidad

Nacional Autónoma de México (Guerrero, 1997). Actualmente la guía se encuentra editada en su decimoséptima edición en el 2002.

- En 1960, El Plan de Estudios de la Educación Secundaria, implanta el servicio de orientación educativa con carácter obligatorio en tercer grado con una hora o sesión semanal (p.6).
- En 1970, se celebró, en la Universidad Nacional Autónoma de México, el Congreso Profesional de Orientación que reunió a investigadores y especialistas de varios países del mundo (Salmeron,1993).
- En 1979 se funda la Asociación Mexicana de Profesionales de la Orientación A. C. (A.M.P.O.) (Guerrero,1997).
- A partir de 1995 se lleva cada dos años el Congreso de Orientación profesional, el último fue en 2003.

Actualmente la UNAM cuenta con la Dirección General de Orientación y Servicios Educativos, que está constituida por seis departamentos: Bolsa de trabajo universitaria, Servicio social, Becas, Orientación psicopedagógica, Premios y reconocimientos y Actualización para orientadores. Del departamento de Orientación Psicopedagógica, depende el Centro de orientación educativa; en el que se ofrecen tres servicios básicos a los estudiantes; información, gestión y apoyo y orientación especializada, básicamente orientación individual y grupal a todos los estudiantes de la Universidad.

De igual manera las preparatorias que pertenecen a la UNAM siguen contando con departamentos de Orientación Educativa.

Por otra parte, en el ámbito nacional, en las instituciones de educación media superior y superior, existe un desarrollo muy heterogéneo en la Orientación Educativa. En la mayoría de las preparatorias existe este servicio a través de departamentos llamados de psicopedagogía o de orientación vocacional, en los que se brinda asesoría y apoyo a los estudiantes que presentan conflicto o confusión sobre la elección de carrera; sin embargo, en las instituciones de educación superior del país es muy contrastante ya que en algunas no existe este

servicio y en otras se está realizando investigación y práctica incluyendo innovación tecnológica dedicada a la orientación escolar.

4.4 Principales enfoques teóricos

Al abordar el tema de los enfoques teóricos es importante mencionar que actualmente existe la discusión, entre los estudiosos del tema, acerca de diferentes limitaciones y complicaciones sobre el desarrollo de dichos enfoques, entre los principales problemas está el de si se consideran enfoques o teorías, se cuestiona la carencia de utilidad de la teoría psicológica tanto básica como aplicada para los orientadores, el hecho de que existen muchas clasificaciones y los orientadores se preguntan cuál es la más efectiva; hasta cuál es el enfoque que más se utiliza en la práctica y por supuesto que tan efectivo es para el psicólogo que aplica dicho enfoque.

No se ignoran estos debates pero el objetivo aquí no es contribuir a su discusión ni llevar un análisis del mismo, por ello, considerando que existen diversos enfoques teóricos en la orientación educativa, así como diferentes clasificaciones de los mismos, en el presente estudio, nos limitaremos a mencionar los enfoques vigentes y los más recientes con el objeto de ubicar nuestro estudio en estos enfoques.

Presentamos un resumen de la clasificación de los enfoques teóricos de Wash y Osipow de 1990, que incluye a su vez la de Rivas de 1988. En esta clasificación se encuentran los enfoques teóricos más jóvenes, tales como el de la perspectiva social. Este último enfoque ha sido cuestionado por considerar que sus planteamientos se encuentran incluidos en otros marcos teóricos, o bien que no cuenta con todos los elementos para constituir una teoría. Si bien la discusión versa en este tenor, en nuestro trabajo de investigación no podemos omitirlos, debido a que actualmente es de los más utilizados en la práctica de la orientación educativa.

La clasificación teórica de estos autores incluye la teoría del rasgo, el enfoque psicodinámico, el rogeriano, el evolutivo, el conductual cognitivo y el de la perspectiva social. Nos detendremos en la teoría del rasgo psicológico y en la teoría psicodinámica por ser éstas en las que se basa el presente estudio.

4.4.1 Teoría del rasgo

La teoría del rasgo inicia a principios del siglo XX y se considera la más antigua de las teorías dentro de la psicología vocacional, es sobre esta teoría que se cuenta con más investigaciones de trabajo y de conducta vocacional. La metodología de trabajo descansa en la existencia de diferencias individuales y grupales y en la justificación psicométrica de los instrumentos.

El proceso de ayuda se estructura de manera que, todas las acciones van dirigidas a contrastar las características individuales con las de la profesión o puesto de trabajo al que se opta. El ajuste es el objetivo principal de este proceso. La importancia de la teoría del rasgo está en considerar la conducta en dimensiones descriptivas estables que cambian en uno y otro individuo pero que a su vez caracterizan su individualidad.

El medir los rasgos se hace importante porque nos permite ver su estabilidad temporal (condicionada evolutivamente), persistencia transcultural (limitada y diferenciada) y sobre todo su capacidad predictiva.

La capacidad predictiva del enfoque de los rasgos es el elemento de mayor peso al compararla con otras posiciones teóricas y metodológicas, característica que justifica el uso extendido y casi generalizado de esta teoría en la aplicación psicológica.

Rivas señala que “La fertilidad de este acercamiento generó la posibilidad de caracterizar de forma objetiva (a través de mediciones), tanto a las personas, puestos de trabajo y profesiones” (Rivas, 1988, p.64).

Establecer los niveles mínimos que resultan imprescindibles para lograr un desempeño adecuado sirven de referente prescriptivo en determinado puesto o profesión.

La finalidad de estas comparaciones es lograr el ajuste, es decir encontrar los rasgos que cruzan las mismas dimensiones entre el grupo normativo y el individuo.

Por otra parte Klein y Wiener (1977, citado en Rivas, 1988, p.65) concluyen, tras una revisión de diferentes trabajos de la teoría del rasgo, que:

Cada persona puede ser caracterizada según un conjunto de rasgos psicológicos que se miden confiabilidad y validez.

Los puestos de trabajo exigen que los trabajadores posean ciertos rasgos y cierto nivel para desempeñarlos satisfactoriamente.

La elección de una ocupación es un proceso mediante el cual es posible obtener la relación de ajuste más adecuada.

La mayor probabilidad de éxito (productividad y satisfacción) radica en la mejor adecuación entre las características individuales y las exigencias del trabajo.

Los rasgos como tales son aprendidos y obviamente modificables en la medida en que se incorporan nuevos aprendizajes y experiencias. Los rasgos de mayor importancia en psicología vocacional (aptitudes, intereses, capacidades académicas) son lo suficientemente estables a partir de la adolescencia, esto permite con garantía la predicción a medio y largo plazo del ajuste vocacional.

Por ello la eficacia en el asesoramiento vocacional argumenta Rivas, radica en la calidad de la investigación realizada:

“Precisamente para desvelar los rasgos que intervienen de forma importante en las diferentes profesiones, la utilización de grupos criteriosales adecuados (trabajadores con éxito y probado buen ajuste), la revisión y actualización de toda la investigación previa (repárese que las condiciones cambiantes del mundo laboral, afectan también a los rasgos implicados en su desempeño), exigieron una labor investigadora de gran actividad” (p.66).

Varios autores coinciden en señalar que ningún otro enfoque contemporáneo ha podido desplazar las elaboraciones de la teoría del rasgo en lo que concierne a orientación vocacional.

4.4.2 Teoría psicodinámica

Engloba en dos grandes vertientes las formulaciones del proceso de ayuda vocacional:

El psicoanálisis.

La satisfacción de necesidades básicas.

La fundamentación de este enfoque procede de las ideas analíticas de la personalidad y de la incidencia del desarrollo cualitativo a partir de las primeras experiencias infantiles.

Apela a unidades explicativas de amplio alcance, sin embargo, difiere en los mecanismos de solución del problema vocacional, al que considera secundario.

En torno a este proceso el psicólogo Rivas 1988, asegura que:

“El enfoque psicodinámico es quizá el más comprensivo y globalista de la Psicología Vocacional, no en vano acude a la explicación de la personalidad apelando a lo más profundo del comportamiento analizable desde elaboraciones verbales que realiza el sujeto de su conducta, buscando justificaciones y explicaciones que no están a la vista para el propio sujeto” (p.85).

En el psicoanálisis, Freud no se planteó la conducta vocacional como estudio, sin embargo, esta teoría influyó, de manera determinante, en muchos psicólogos que se dedicaban a esta tarea, y por ello se encuentran conceptos analíticos en los manuales sobre asesoramiento psicológico; tanto en las teorías de la personalidad como en las técnicas de consejo. Al respecto Nava Bolaños (2000) considera que la orientación vocacional ha despertado poco interés entre los psicoanalistas, porque los que más se han interesado han realizado ensayos o propuestas que carecen de una metodología que las respalde (Nava, 2000).

A continuación se presenta un resumen de las ideas clave de las teorías psicodinámicas que han influido en la Psicología Vocacional:

Concepto de determinación psíquica del comportamiento.

Teoría estructural de la psique.

Ambivalencia de las emociones humanas.

Concepto de sublimación.

La ansiedad.

Mecanismos de defensa.

La dinámica de la personalidad en contraposición entre el principio del placer y el principio de la realidad.

Actuación del yo sobre el ello.

El inconsciente colectivo que determina existencia de arquetipos, estereotipos emocionales (JUNG).

Necesidad de seguridad.

La meta de la conducta humana es doble búsqueda de satisfacción biológica y búsqueda de seguridad (cultural) Sullivan.

La escuela psicológica del yo. Heinz. Hartmann, Anna Freud, Rappaport, Erick Erikson.

La jerarquización de las necesidades y su dinámica (Maslow y Roe; Shertzer y Stone, 1972 y Castaño, 1983 citado en Rivas, 1988).

Los autores que se guían por el marco teórico analítico para el estudio de la conducta vocacional, asumen el enunciado freudiano que nos dice que la elección vocacional constituye un dominio de la conducta en la cual la sociedad permite a la persona combinar satisfactoriamente los principios del placer y de la realidad.

Las perspectivas que más aplicación tiene o han tenido en psicología vocacional son:

1. Psicoanálisis freudiano ortodoxo. Brill y Bordin.
2. Teorías de la necesidad y motivos humanos de Anne Roe (p. 88).

Psicoanálisis.

Brill 1949,

- La elección libremente realizada por el individuo suministra una gratificación al resolver un problema que le plantea de inmediato la realidad.
- Considera que la sublimación es la que lleva el peso principal de la conducta vocacional, “la salida organizada a la elección vocacional es el resultado de la sublimación de impulsos internos en una ocupación o proyecto, que personal o socialmente los satisface con plenitud” (p.88).
- Finalmente considera, como la mayoría de los psicoanalistas, que el psicoanálisis no facilita la elección vocacional, y que sólo es interesante conocerla si es parte de la problemática personal. (p.88).

Bordin y colaboradores (1963).

Formulan un esquema conceptual, en el cual destacan los siguientes supuestos:

Hay una continuidad en el desarrollo humano.

El esquema conceptual elaborado sólo es aplicable si los sujetos son libres de elegir su opción vocacional de forma completa.

El trabajo representa la sublimación de los impulsos infantiles en el más alto sentido, a comportamientos sociales permitidos.

El bloqueo emocional por falta de información vocacional es un mecanismo psicológico y constituye un aspecto del esquema teórico.

Todos los empleos pueden ser descritos en función de grupos de dimensiones que representan necesidades psicoanalíticas (Rivas, 1988, pp. 84-87).

Necesidades básicas. Anne Roe.

Los trabajos de Anne Roe se centran principalmente en la teoría de la integración de la personalidad y la clasificación ocupacional. Roe reconocía no tener experiencia en asesoramiento vocacional, sin embargo, contaba con una amplia experiencia clínica en psicoanálisis y sus trabajos respecto a la conducta vocacional; también en las experiencias familiares y la satisfacción de necesidades. Roe ha logrado tener un amplio reconocimiento en los autores dedicados al estudio de la conducta vocacional.

4.4.3 Enfoque Rogeriano

Este enfoque también identificado como no directivo, tiene su fundamentación teórica en la obra de Rogers, comparte muchos supuestos psicodinámicos y se dirige a la relación de ayuda general y muy secundariamente a la problemática vocacional.

Para este enfoque la autorrealización es la finalidad de la conducta humana, y el proceso de ayuda es una sucesión de etapas que permite al sujeto clarificar su problema, aceptar la situación y encararse o adaptarse a la misma de forma creativa y responsable.

4.4.4 Enfoque evolutivo

Este enfoque se basa principalmente en el desarrollo psicológico, a partir de este se establecen etapas o fases a lo largo de la vida del ser humano. Uno de sus postulados es que el conocimiento de la evolución de la conducta vocacional permite la anticipación e intervención en el proceso de asesoramiento. Acepta parte de los supuestos de la teoría del rasgo y se ve influido por las teorías del auto concepto y autorrealización.

El principal teórico que ha impulsado los trabajos de este enfoque es el investigador Super, al respecto Rivas nos dice “ ha suscitado y promovido una gran cantidad de investigaciones que toman como referencia la realización completa del individuo a lo largo de la dimensión temporal y las consecuentes decisiones vocacionales” (Rivas, 1988, p.133).

Ginzberg y asociados, son quienes en 1949, presentan de manera formal el primer enfoque evolutivo como una teoría general sobre el desarrollo evolutivo. Dentro de las aportaciones importantes de estos investigadores liderados por Ginzberg, está la formulación de cuatro factores macro-variables; presentes en la elección vocacional que son: el factor realidad, el proceso educativo, los factores psicoemocionales y por último, los valores individuales.

Super, reconoce que los postulados de Ginzberg y sus colegas (1951) lo llevó a formular su primer postulado teórico formal. El trabajo de este investigador es extenso, Osipow, resume algunos de sus principales supuestos:

- El esfuerzo de una persona para mejorar su concepto de sí mismo lo lleva a escoger la ocupación que cree que le permite la mayor autoexpresión.
- Los comportamientos que la persona emplea para mejorar su autoconcepto están en función de su nivel de desarrollo.
- Los diversos comportamientos vocacionales pueden comprenderse mejor si se tiene en cuenta el papel que desempeñan las demandas y presiones que cada ciclo vital impone en el individuo y que están dirigidas a mejorar el concepto de sí mismo. (Osipow, 2001, p142)

4.4.5 Enfoque conductual-cognitivo

Este enfoque engloba dos orientaciones psicológicas, el conductismo y el cognitivismo. La finalidad es solucionar el problema vocacional específico de una persona y para ello se utiliza el autoconocimiento y al análisis de la situación problemática. Este enfoque es llamado así por Rivas, quién sustenta, la unificación de estas dos teorías psicológicas en una sola, en orientación educativa, porque considera que ambas destacan el proceso psicológico que llega a la toma de decisiones vocacionales. Cita el hecho de que ya algunos autores como Crites 1981, habían trabajado un enfoque llamado “comprensivo”, en el cual es difícil deslindar las aportaciones conductistas del cognitivismo. Finalmente justifica esta unificación en los resultados de su encuesta a los psicólogos que trabajaban en asesoramiento vocacional y en los resultados que mostraron dificultad para especificar diferencias entre la orientación conductista y cognitivista.

Los principales teóricos de este enfoque son, por un lado, Goodstein, 1972, quién identifica dos perspectivas distintas de la teoría del aprendizaje aplicadas al asesoramiento y consejo psicológico: el conductismo teórico y el conductismo pragmático; y por otra parte, Krumboltz y Baker 1983, quienes fundamentan en la teoría asociacionista, las leyes del aprendizaje social y los principios del aprendizaje instrumental; su esquema de acción, constituido por ocho puntos, le van a permitir al estudiante solucionar la dificultad para la toma de decisiones adecuadas.

4.4.6 Enfoque psicosocial

Este enfoque es el más actual y considera el papel del sistema social en la elección de carrera, se basa en la concepción de que existen elementos fuera del alcance del individuo que ejercen gran influencia en sus decisiones vocacionales. (Osipow, 2001).

En este enfoque resalta como innovación el estudio del cambio de actitudes, estereotipos vocacionales, la influencia del género y auto eficacia en la toma de decisiones vocacionales. Sin embargo, rescatan elaboraciones de la teoría del rasgo, del enfoque evolutivo y del enfoque conductual-cognitivo.

El objetivo del presente estudio es observar las relaciones entre los tipos psicológicos y la elección de carrera. La teoría en la que se basan los tipos psicológicos a estudiar proviene del psicoanálisis, específicamente de la teoría de los tipos psicológicos de Jung, por este hecho nuestro trabajo tendría que estar ubicado dentro del enfoque psicodinámico porque parte de las ideas analíticas de la personalidad. Sin embargo, no puede estar sólo dentro de este enfoque porque el objetivo es relacionar los tipos de personalidad, los cuales son medidos a través de un instrumento, con la conducta de elección de una carrera; esta acción de elección de carrera nos ubica en la teoría del rasgo, la cual nos habla de contrastar características individuales (tipos psicológicos) y profesión o puesto de trabajo que se elige.

El ubicar un trabajo en dos enfoques teóricos, es algo que sucede muy a menudo y parece como si fuera la nueva tendencia, como bien lo reconoce Osipow, 1997 en su conferencia "Teorías contemporáneas sobre la elección de carrera". En la conferencia Osipow explica que las teorías que se han consolidado han sido aquellas que propusieron una metodología que permitió la comprobación empírica de sus hipótesis, y señala como ejemplo la Teoría del ajuste al trabajo, desarrollada por Lofquist y Dawis (Realizada en los años sesenta y revisada en 1973). La teoría combina dos enfoques, el de la Teorías de los rasgos de la personalidad y las teorías factoriales (Nava, 2000, p.42).

Es importante resaltar las reflexiones que hace Nava Bolaños pues, al respecto de la conferencia de Osipow, dice que el rumbo que han tomado los enfoques teóricos pueden indicar que las nuevas teorías son más integrales y tienden a considerar al hombre como un ser de naturaleza psicosocial.

Tomando en cuenta lo anterior, se precisa que si bien el presente estudio se basa en el enfoque psicodinámico y el enfoque del rasgo, se centra más en el primero por ser éste, en el que se incluyen las teorías de la personalidad, más específicamente las teorías de la personalidad basadas en el psicoanálisis. Como lo es la teoría de la personalidad de Jung, específicamente los tipos psicológicos.

Por lo que respecta al enfoque del rasgo, este se encuentra inmerso en los objetivos del trabajo, es decir, en la comprobación o no de las relaciones entre los

tipos psicológicos y la elección de carrera. Además, por la medición misma de los tipos psicológicos, que si bien no es el objetivo central del estudio, el comprobar que exista un ajuste óptimo entre tipos psicológicos y una profesión u ocupación específica, sino únicamente la relación, esta última de acuerdo a lo expuesto anteriormente está ya inmersa en lo que se llama la teoría del rasgo.

Tomando en cuenta lo anterior exponemos a continuación los conceptos más importantes relacionados con la orientación educativa, ubicando los más adecuados para utilizar en el presente estudio.

4.5 Conceptualización de orientación educativa

Definir orientación educativa y más específicamente elección vocacional es una tarea muy complicada, entre otras cosas, porque el quehacer científico de la psicología respecto a la orientación educativa, se localiza en diferentes especialidades de la psicología, como lo menciona Super (1983, citado en Rivas, 1988, p.24) “El acervo científico de la psicología en el área de la orientación Educativa, proviene de cuatro especialidades: la psicología vocacional, la psicología del personal o laboral, la psicología del factor humano y la psicología organizacional”(p.24). A esta lista de Super es justo agregar dos especialidades más, la psicología experimental y la psicología clínica; la primera por ser el área que más impacto a tenido en la llamada psicotecnia, base de la orientación vocacional, y la psicología clínica, porque en los últimos años ha demostrado no sólo ser la más utilizada en la práctica del orientador vocacional, sino como se verá más adelante empieza a tener una mayor congruencia entre la teoría y la práctica.

A lo largo de este trabajo hemos expuesto como la diversidad de enfoques teóricos y la falta de consistencia en las investigaciones sobre un mismo enfoque, han generado, varias limitaciones durante el desarrollo de la orientación educativa entre los más importantes, tenemos, la incongruencia entre la teoría y la práctica.

Si bien se sabe que en los últimos años, los psicólogos que se dedican a la práctica e investigación de la orientación educativa, han tratado de encontrar

puntos de coincidencia, como lo es el hecho de crear un área específica para incluir todo el acervo científico de la orientación educativa, la llamada Psicología vocacional. El término psicología vocacional cada día se utiliza más, y engloba los aspectos más importantes de la orientación educativa(lo que las personas piensan sobre las carreras; la preparación para las ocupaciones; la entrada en el mundo del trabajo; la promoción en el mundo de las profesiones), pero esto no ha sido suficiente para unificar los criterios de investigación de la psicología en el área de la Orientación Educativa y mucho menos resolver el problema al que se enfrenta el psicólogo que se dedica a la práctica de la orientación educativa, el decidir en que enfoque basarse y que estrategias utilizar.

A nuestro juicio no se trata de crear más áreas dentro de la psicología sino de poder precisar desde los diferentes enfoques cuál es el campo de acción del psicólogo y más específicamente, qué estrategias están probadas para la práctica. Por estas razones en el presente estudio retomaremos, para definir orientación educativa, a los investigadores que consideramos han tomado en cuenta al definir la orientación educativa, el campo de acción de psicólogo.

Dejando establecido que en el presente estudio manejaremos el término orientación educativa y más específicamente elección de carrera.

Se inicia el análisis con el concepto de psicología vocacional y el de asesoramiento vocacional y después continuamos con uno de los autores que recientemente aborda los problemas de la conceptualización de la orientación educativa, y quién después de un complejo análisis social, propone una definición que incluye las dos corrientes de la orientación educativa: la española y la anglosajona, nos referimos a Álvarez Rojo, para posteriormente retomar el trabajo de Bohoslavsky, por considerar que es el que de forma más específica a analizado el papel del psicólogo en la orientación educativa y finalmente mencionaremos algunas de las definiciones actuales.

La Psicología vocacional es una disciplina creada por la psicología aplicada estadounidense. Surge a inicios del siglo y recoge los aspectos psicogénicos y sociogénicos de la conducta vocacional.

La conducta vocacional es definida por Rivas (1995) como

“ parte del proceso de socialización, se produce y desarrolla en interacción con múltiples factores que afectan a la manera en que la persona hace planes de futuro y los intenta llevar a cabo en ambientes de incertidumbre. La libertad de elegir implica riesgos y oportunidades que han de estar disponibles para el sujeto que ha de tomar decisiones; aunque se presenten como hechos puntuales en el tiempo, suelen ser consecuencia de un proceso normalmente largo en su gestación y desarrollo”.

La conducta vocacional tiene entre otras la finalidad de poder prestar ayuda eficaz a las personas que tienen que tomar decisiones sobre su vida profesional o su futuro inmediato. Es precisamente a esta actividad de ayuda, a la que se le da el nombre de consejo (counseling) o de asesoramiento.

Rivas Martínez recurre al término de asesoramiento en lugar de consejo u orientación y diferencia el asesoramiento del consejo, como una relación de ayuda que nada tiene que ver con actitudes de protección o desvalimiento.

Para Rivas (1995) el asesoramiento vocacional se puede definir como “ El proceso estructurado de ayuda técnica, solicitado por una persona que está en situación de incertidumbre, con el fin de lograr el mejor desarrollo de su carrera profesional mediante la facilitación y clarificación de cuanta información relevante sea precisa, para que tras la evaluación de sus experiencias y el contraste con el mundo laboral, pueda llegar a la toma de decisiones vocacionales realistas y eficaces” (p.68).

Esta definición se enmarca dentro del enfoque conductual-cognitivo y por ello la relación de ayuda vocacional o asesoramiento se realiza a través del proceso enseñanza-aprendizaje.

Este autor considera que el término orientación vocacional, implica que los servicios de orientación sean interdisciplinarios, para él el término asesoramiento se restringe a la conducta vocacional y por lo tanto a lo netamente psicológico.

El término conducta vocacional, como se maneja dentro de la llamada psicología vocacional no se circunscribe a una etapa de la vida del ser humano, como lo hacen otros enfoques si no a lo largo de toda la vida del hombre. Es por ello que la elección vocacional entra dentro de la toma de decisiones y la

indecisión laboral. En este sentido se entiende a la indecisión vocacional como “un momento evolutivo en el desarrollo normal de todo sujeto” (p. 287).

Desde esta perspectiva se identifican dos tipos de problemas a la hora de tomar una decisión vocacional: la indecisión vocacional simple o de desarrollo y la indecisión vocacional compleja.

La indecisión vocacional simple o de desarrollo se resuelve con el paso del tiempo o como respuesta a intervenciones apropiadas y la compleja se describe como un problema de larga duración y difícil tratamiento. Entendemos se trata de aquellos que no tuvieron gran problema a la hora de elegir su carrera o profesión y otros para los que la elección de carrera es un problema crónico, con un mal pronóstico hablando en términos clínicos.

Existen otros teóricos que definen la orientación educativa, desde el plano de la intervención.

Álvarez Rojo (1994) realiza un análisis sistemático de las dificultades de conceptualizar el término orientación educativa. Entre sus conclusiones destaca que al existir un campo conceptual tan amplio hace que los destinatarios de la misma se confundan, que el dualismo entre los términos “guidance” y “counseling”, propios del ámbito norteamericano, han generado una serie de subconceptos extraños al contexto español. Estas conclusiones lo llevan a intentar globalizar los fenómenos orientadores en un contexto social, para ello, propone la conceptualización de la orientación educativa desde tres planos diferentes pero convergentes:

1. Como un conjunto de influencias ambientales y personales que de forma sistemática y, en gran medida no intencional, mediatizan las relaciones del sujeto en períodos de formación con su medio.
2. Como una ayuda técnica desde la actitud educativa profesional o tutorial.
3. Como una ayuda tanto de carácter educativo como asistencial.

Este autor considera que la mayor parte de las conceptualizaciones se localizan en el segundo ámbito (ayuda técnica), es decir, en el de la intervención.

Y de acuerdo a su peculiar forma de análisis, ofrece una nueva división de estos ámbitos de intervención en cuatro áreas: Intervención en el proceso de aprendizaje, en el de la efectividad, en el de las relaciones con el entorno y en el desarrollo de las organizaciones (Álvarez, 1994).

De acuerdo con esta clasificación, la orientación educativa o profesional, entra dentro de lo que se llama “La orientación en los procesos de las relaciones con el entorno”. Explica que este tipo de intervención incluye todos los aprendizajes que necesitan los jóvenes para insertarse en el mundo laboral y analiza el concepto de orientación vocacional comparando la perspectiva anglosajona con la europea, al respecto dice:

“La orientación vocacional en el mundo anglosajón(“vocational guidance”) y la orientación profesional en el contexto europeo persiguen idéntica meta: ayudar a los jóvenes a encontrar un lugar en el mundo de las profesiones mediante intervenciones orientadoras que permitan al sujeto un conocimiento adecuado de sus posibilidades(formas de ser, capacidades, intereses...) y un mejor conocimiento del mundo de trabajo (requerimientos de la profesión, condiciones y oportunidades laborales...) para que sea posible y satisfactorio el ajuste entre ambas realidades (Álvarez, 1994, p.90).

Considera que la orientación vocacional evoluciona en dos direcciones: la Intervención individualizada “*vocational counseling*” y el concepto de carrera. La primera está enfocada a la persona que tiene que manejar su vida y que experimenta dificultades para procesar las variables personales y situacionales que le conciernen como individuo.

Esta parte de la orientación vocacional, en muchas ocasiones ha generado confusiones con la psicoterapia, debido a solapamientos conceptuales y a la colisión de competencias profesionales.

La segunda dirección, y no menos importante, de la orientación vocacional, pone énfasis en el concepto de carrera, este concepto es globalizador, e incluye todos los aspectos del proceso de desarrollo del sujeto en sus relaciones con el entorno, (profesión, educación, ocio, familia y relaciones sociales), el autor nos

dice que es “la ayuda a las personas para que conciban, elaboren y ejecuten su proyecto vital”. (Álvarez, 1994, p. 91).

La consolidación conceptual de estas dos direcciones, la podemos observar en el término *career education*: “Como movimiento que persigue en última instancia una transformación de la enseñanza para que trascienda los muros de la propia institución educativa, que de cabida en el currículo, tanto a las necesidades del alumno de cara a su proyecto vital, como a las posibilidades educativas de la comunidad respecto a ese mismo proyecto”. (p.91).

Álvarez explica que se trata de un concepto globalizador ideal, en el que intervienen las instituciones educativas, pero también el desarrollo social de la comunidad que se ve incluido. Esto, como bien lo reconoce el autor, es lo más recomendable en teoría pero no en la práctica, el mismo autor reconoce limitaciones importantes al aplicarlo, debido a que el abanico de destinatarios se duplica y ello requeriría ampliar la estructura y los servicios a toda la comunidad.

Este concepto globalizador lo retoma en un inicio para delimitar el campo de acción de la orientación vocacional. Boholasvsky (1999), plantea la orientación vocacional así:

” Es un campo de actividad de los científicos sociales. Como tal abarca una serie de dimensiones o ejes que van desde el asesoramiento en la elaboración de planes de estudio hasta la selección de becarios cuando el criterio selectivo es la vocación. Constituye por lo tanto un amplio orden de tareas que incluyen lo pedagógico y lo psicológico en el nivel del diagnóstico, la investigación, la prevención y resolución de la problemática vocacional”. (Boholasvsky, 1999, p. 13).

Si bien explica, en concordancia con la anterior definición, que las tareas implicadas en el proceso de orientación ante una situación de elección son responsabilidad de un equipo de profesionales en el que participa el psicólogo, el pedagogo, el sociólogo y el profesor de secundaria, indica también, que la participación del psicólogo en este amplio proceso esta bien delimitada a las tareas de diagnóstico y resolución de problemas:

“Existe una dimensión de la tarea en la que el campo es privativo del psicólogo: el del diagnóstico y la resolución de los problemas que los individuos tienen en relación con su futuro como estudiantes y productores en el sistema económico de la sociedad a la que pertenecen” (p.14).

Partiendo de la delimitación del campo de acción del psicólogo, el concepto de orientación vocacional, lo define como: “Las tareas que realizan los psicólogos especializados cuyos destinatarios son las personas que enfrentan en determinado momento de su vida – por lo general el pasaje de un ciclo educativo a otro_ la posibilidad y necesidad de ejecutar decisiones” (Boholasvsky, 1999, p.14).

Este concepto de orientación vocacional, centra el trabajo del psicólogo en la elección, considerando a ésta como un momento crítico de cambio en la vida de los individuos. El autor nos dice que de la forma en que el sujeto resuelva esta elección depende su salud mental y agrega que es entre los 15 y 19 años que se delinea con más claridad los conflictos relativos al mundo ocupacional.

Más adelante Bohoslavsky divide en dos la tarea de los psicólogos respecto a la orientación vocacional: modalidad actuarial y modalidad clínica.

En la Modalidad Actuarial, el psicólogo se encarga de investigar las aptitudes e intereses del consultante a través de test psicológicos, una vez realizada esta investigación, formula un consejo sobre lo que “le conviene hacer”, al consultante.

Por su parte en la Modalidad clínica los psicólogos de esta modalidad buscan que el joven consultante tome en sus manos la situación que enfrenta y la comprenda, que llegue a una decisión responsable. El principal instrumento es la entrevista, vinculada a técnicas no directivas ya que se busca la autonomía del consultante.

Bohoslavsky dice que no pretende fundamentar porqué cree que sólo la modalidad clínica es orientación vocacional, sin embargo, al resumir algunos supuestos subyacentes de ambas modalidades nos deja ver de forma clara la actuación directiva, rígida y autoritaria del psicólogo de la modalidad actuarial. En

contraste con una actuación activa, abierta, flexible y actual de la modalidad clínica, de la cuál se declara partidario y es desde esta modalidad que él proporciona su definición final de orientación vocacional: "Colaboración no directiva con el consultante que tiende a restituirle una identidad y/o promover el establecimiento de una imagen no conflictiva de su identidad profesional." (p. 18).

Este autor agrega que considerando que el campo de la orientación vocacional es clínico, el profesional que lo desempeñe debe ser un psicólogo, entrenado en el empleo de la estrategia clínica. Misma que él mismo delimita, comparándola con el término militar de estrategia, como una serie de acciones planificadas o previstas, que implican un cambio ya determinado de antemano. Más específicamente, al autor nos dice que estrategia clínica es: "fundamentalmente una actividad científica pues se basa sobre ciertas hipótesis o predicciones que han de verificarse ciñéndose al imperativo del "control" que caracteriza al método científico. Además, la estrategia es una mirada y operación auto consciente sobre la situación humana." (Boholasvsky, 1999, p.20).

Examina minuciosamente el término de clínica en la psicología, le da un gran peso por considerar que, además de ser un área de la psicología antigua, surgió antes de la psicología de la personalidad, es la más sólida para conocer, investigar, comprender y modificar la conducta humana, sea en un ámbito psico-social individual, como grupal.

Tanto Álvarez Rojo, como Bohoslavsky, coinciden en señalar el campo de acción de la orientación vocacional en el plano de la intervención, aunque con diferentes posiciones. Por su parte, Álvarez Rojo nos dice que la perspectiva de ayuda individualizada ha llegado a causar confusiones con la psicoterapia, que han provocado solapamientos conceptuales y colisión de competencias profesionales. Ante este problema propone un abordaje globalizador que incluye todos los aspectos del proceso de desarrollo del sujeto. Esta concepción implica desde el abordaje que él llama intervención de las relaciones con el entorno, que los orientadores se avoquen a tres aspectos: el desarrollo de aprendizajes por parte del alumno de habilidades y destrezas para el procesamiento de la

información; el aprendizaje entrenamiento en la toma de decisiones y el aprendizaje a la formulación, implementación y seguimiento de planes y proyectos.

Por su parte, Bohoslavsky va más allá, y nos dice que donde debe ubicarse el trabajo del psicólogo clínico en orientación vocacional es en el diagnóstico y la resolución de los problemas que los individuos tienen en un momento de su vida; en el que tienen la posibilidad y necesidad de ejecutar decisiones. Así mismo, nos dice que es a través de la estrategia clínica que el psicólogo debe abordar el problema de la orientación vocacional pero, además, resuelve el problema resaltado por Álvarez Rojo, acerca de las confusiones entre orientación educativa y psicoterapia al retomar el concepto de psicoprofilaxis.

Para Bohoslavsky, psicoprofilaxis es “toda actividad que desde un nivel de análisis psicológico y mediante el empleo de recursos y técnicas psicológicas, tienda a promover el desarrollo de las posibilidades del ser humano, su madurez como individuo y, en definitiva, su felicidad.” (Boholasvsky, 1999, p. 25).

La orientación vocacional viene a incluirse dentro de las situaciones en las que un psicólogo puede participar con una finalidad psicoprofiláctica, apoyada en la estrategia clínica. Al realizar este análisis el autor no sólo rescata la profilaxis como actividad primordial del psicólogo clínico, sino que, establece la diferencia del abordaje de la orientación vocacional y la psicoterapia, es decir, especifica aún más el plano de intervención del psicólogo en la orientación vocacional.

En suma, para el autor el campo de acción del psicólogo en la orientación educativa es el del diagnóstico y la resolución de problemas. Desde la modalidad clínica define la orientación vocacional, como la colaboración no directiva con el consultante que tiende a restituirle una identidad y/o promover el establecimiento de una imagen no conflictiva de su identidad profesional. Considera la estrategia clínica como la herramienta que debe utilizar el psicólogo con una finalidad psicoprofiláctica, diferenciada de la psicoterapia.

Para Bohoslavsky, la orientación vocacional en lo que se refiere a la elección de carrera tiene que ver directamente con el desarrollo de la identidad, es por ello que la ubica primordialmente en la adolescencia.

En lo antes expuesto podemos observar tres formas diferentes de definir, lo que nosotros denominamos orientación educativa, que para Rivas (1988) es llamada asesoramiento vocacional y para Álvarez Rojo y Bohoslavsky Orientación vocacional.

Si bien es cierto que aparentemente son diferentes, los tres investigadores coinciden en que la orientación educativa es una ayuda ó colaboración (técnica o no directiva) y que lleva la finalidad de encontrar un lugar en el mundo de las profesiones; y como también lo llama Bohoslavsky, promover o restituir una imagen no conflictiva de su identidad profesional. La finalidad expresada en estas tres definiciones contempla la elección de una profesión, de lo que se hablará adelante.

Resumiendo la orientación educativa, es una ayuda, con diferentes características, las cuales dependen del enfoque teórico, dicha ayuda va enfocada a que el consultante encuentre un lugar en el mundo de las ocupaciones o profesiones y encontrar este lugar tiene que ver con la elección o no de dicha ocupación o profesión.

En el presente estudio, se utiliza el término Orientación Educativa, definiéndolo como: un proceso de ayuda a un consultante, con la finalidad de restituir una identidad y/o promover el establecimiento de una imagen no conflictiva de su identidad profesional. El término educativa y no vocacional, se utiliza como una manera de limitar la orientación sobre estudios profesionales, es decir, carreras universitarias, diferenciándolas de ocupaciones, oficios o carreras técnicas.

5. CAPÍTULO 3: PERSONALIDAD Y ELECCIÓN DE CARRERA

5.1 Elección de carrera

Al analizar las diferentes definiciones de orientación educativa, se encuentra el aspecto común y más importante de la misma, la elección de carrera u ocupación. Independientemente del enfoque teórico de orientación educativa y de la forma en que se lleve el proceso de ayuda, todos los investigadores hacen hincapié en la toma de decisiones acerca de la carrera u ocupación.

Pero ¿A qué llamamos elección de carrera?

Para Rivas, la elección vocacional se ubica dentro de lo que se denomina la toma de decisiones y aquí identifica el término de indecisión laboral. Indecisión vocacional como “un momento evolutivo en el desarrollo normal de todo sujeto” (Rivas, 1995).

Como lo mencionamos Rivas identifica dos tipos de problemas a la hora de tomar una decisión: la indecisión vocacional simple o de desarrollo y la indecisión vocacional compleja.

La primera se resuelve con el paso del tiempo o como respuesta a intervenciones apropiadas y la compleja se describe como un problema de larga duración y difícil tratamiento (p.287).

Montes de Oca, citado por Castro Remberto y Vargas Esperanza (1997) señala que existen dos factores que influyen en la elección de carrera, uno de carácter externo y otro de carácter interno. Los factores externos se refieren a las condiciones sociales y económicas de la familia y de la comunidad donde vive. Los factores internos que se refieren a las condiciones de índole personal como los intereses y aptitudes hacia determinada actividad. Dentro de estos factores internos podemos incluir también los llamados determinantes psicológicos de la elección de carrera como lo han llamado algunos investigadores, entre ellos se incluyen los motivos y las necesidades y la identificación con los padres.

Bohoslavsky (1984), analiza los factores internos de la elección de carrera, considera que la elección de carrera tiene que ver directamente con el desarrollo de la identidad, es por ello que la ubica primordialmente en la adolescencia. Dice al respecto que la orientación educativa cambiaría si en lugar de considerar al hombre como un objeto, lo consideráramos como un sujeto proactor de conductas y observaríamos en él su capacidad de decisión su posibilidad de elección. Dice que la elección del futuro es algo que sólo al sujeto le pertenece y que nadie tiene derecho a expropiar (Boholasvsky, 1999).

Este autor considera que la elección de carrera es parte del desarrollo de la identidad, desarrollo que se presenta como ya lo mencionamos en la adolescencia. Dice que el ajuste entre el estudio y el trabajo es una más de las tareas a las que se enfrenta el ser humano en esta etapa y que cuando lo logra, está logrando su identidad ocupacional. La identidad ocupacional es parte de la identidad del sujeto y la considera como una “autopercepción a lo largo del tiempo de roles ocupacionales” (p. 45).

Guillermina Nava Bolaños (2000), retoma la propuesta de Bohoslavsky, junto con la de otros autores latinoamericanos y la utiliza para sustentar su ensayo en el que plantea el análisis del imaginario en torno a la elección de carrera.

Nava Bolaños, coincide con Bohoslavsky, acerca de que la práctica de la orientación vocacional, debe ser una colaboración no directiva, en la que se valore al educando como un sujeto activo.

La investigadora considera que el trabajo del orientador educativo debe centrarse en buscar junto con el sujeto los aspectos más relevantes que influyen en su elección de carrera, con la finalidad de que este proceso sea más razonado. Nava Bolaños, considera la elección vocacional como “Un proceso consciente e inconsciente al mismo tiempo. Abarca en su desarrollo un período relativamente prolongado, culmina con una elección en la que, de alguna manera el sujeto actualiza su concepto de sí mismo” (Nava, 2000, p.43).

Una de las partes más importantes de la orientación educativa y que han dado lugar a diferentes hipótesis es sin lugar a duda la elección de carrera. La elección de carrera generalmente tiene lugar en la adolescencia, aun y cuando no es privativa de ésta y estamos de acuerdo en considerar que es una capacidad de decisión, es una facultad individual, y como dice Oliver (1973), “la decisión es la dirección de la voluntad hacia una determinación”.

Sin embargo, no podemos dejar de reconocer que en nuestra capacidad de decisión está implícita la estructura de la personalidad. Si consideramos que en la capacidad de decisión del ser humano, está implícita la estructura de personalidad entonces estaríamos fortaleciendo la posibilidad de que exista una relación entre la elección de carrera y la personalidad, relación que abordaremos a continuación.

5.2 Personalidad y elección de carrera

Como ya lo mencionamos en el primer capítulo actualmente la investigación de la personalidad de acuerdo al Journal of Personality and Social Psychology está dividida en dos grandes áreas: las diferencias individuales y los procesos de la personalidad

Las diferencias individuales se refieren al qué y cuál de la personalidad, es decir, de que forma se distinguen las personas entre sí y cuál es el origen de aquellas diferencias, es decir, lo relacionado a cómo se mide la personalidad y el significado y discusión de dichas mediciones. También incluye las grandes investigaciones de la personalidad sobre el origen de las diferencias, entre estas encontramos las teorías que dan una gran importancia a la biología, es decir, la discusión entre factores de genéticos y ambientales.

Los procesos de personalidad se refieren a los acontecimientos dentro de nosotros que contribuyen a la individualidad, el cómo de la personalidad e incluyen procesos cognitivos, emocionales, procesos de aprendizaje y procesos motivacionales.

Desde las diferencias individuales como desde los procesos de personalidad, se han realizado investigaciones para confirmar la relación entre

personalidad y elección de carrera u oficio. Los resultados de estas investigaciones nos llevan a pensar que es indudable que existe una relación entre estos dos factores, sin embargo, hasta la fecha los resultados no han sido contundentes y no es posible especificar la relación exacta entre la personalidad y la elección de carrera. Existen diferentes investigaciones desde las diferencias individuales que han confirmado parcialmente esta relación como son los estudios de intereses profesionales en grupos de gemelos, las mediciones de características temperamentales en la infancia y su relación con los intereses en el trabajo como adulto.

Lykken, Bouchard, McGue y Tellegen, 1995, aplicaron un test para medir intereses profesionales y lúdicos a un grupo de gemelos monocigotos y dicigotos, que fueron criados juntos y a un grupo de adultos monocigotos que se criaron separados. Establecieron 11 súper factores que definen las actividades profesionales y lúdicas y obtuvieron correlaciones entre los grupos de gemelos tanto para los ítems aislados como para las puntuaciones de los factores. Encontraron relativamente pocas diferencias entre las correlaciones de gemelos MC criados por separados o juntos. Las correlaciones de los DC, representan casi la mitad de la magnitud de los gemelos MC y son más bajos que las correlaciones de los gemelos MC criados por separado. Las correlaciones entre factores son ligeramente superiores a los ítems aislados. Lykken et. Al. Administraron test re test a un subgrupo de los mismos sujetos, tres años después. Obtuvieron correlaciones test retest en todas las medidas. Las correlaciones obtenidas sugieren que la heredabilidad de cada ítem de la batería es ligeramente superior a 0.03, la heredabilidad de las puntuaciones de los factores excede 0.04 y la heredabilidad de las puntuaciones en el súperfactor estable más de 0.06. Estos resultados los llevaron a concluir que los genes influyen ampliamente en las disposiciones y que las influencias del entorno son más fuertes en el modo específico en que se expresan estas disposiciones. Los patrones de intereses heredables se desarrollan por la interacción de las disposiciones genéticas y las experiencias que tenemos a nuestro alcance. Es decir, los genes pueden influir en los factores relevantes como la habilidad necesaria para ser atleta, como la fuerza

y la coordinación o con la habilidad necesaria para ser cantante, con la fuerza y la voz. Es así como podemos tener que los rasgos de personalidad como ser responsable o extravertido, podrían estar relacionados con el grado en que una persona desarrolla habilidades para el deporte o el canto. Así mismo debido a las correlaciones obtenidas en los grupos de gemelos MC y DC criados separados y juntos. Los resultados indican que las influencias familiares compartidas no son determinantes en los patrones de intereses de los adultos (Brody, Ehrlichman, 2000).

Otras de las investigaciones que demuestran que las características temperamentales en la infancia pueden influir en los intereses relacionados con el trabajo de adulto son los de Harrington Block y Block 1983 (citado en Brody y Ehrlichman, 2000), estos investigadores demostraron que la creatividad que presentan los niños de 4 y 5 años persisten varios años después. En este mismo sentido se encuentran los trabajos de Caspi, Elder y Bem 1987 (2000) que encontraron que los niños que manifestaban múltiples rabietas, al crecer lograban menos años de escolaridad y presentaban cambios frecuentes de trabajo.

Lubinski, Benbow y Ryan en 1995, (2000) aplicaron el Inventario de Intereses de Holland a individuos súper dotados a los 13 y 25 años. Encontraron que los intereses realistas, artísticos, sociales y convencionales permanecían relativamente estables durante un periodo de 15 años. Los resultados de estos estudios llevan a concluir que, aunque los intereses pueden cambiar inesperadamente a lo largo de la vida existe al menos alguna continuidad desde la concepción hasta la infancia y la adolescencia, en el desarrollo de intereses relacionados con el trabajo y las características personales.

Por otra parte en lo que se refiere a la investigación sobre los trabajos de los procesos de personalidad y elección de carrera, el trabajo de Osipow 2001 es de lo más completo ya que organiza y analiza la mayoría de las teorías e investigaciones sobre el tema, razón por lo que es utilizado para exponer estos trabajos. Osipow identifica diferentes variables respecto a personalidad y elección de carrera, entre las principales están las necesidades psicológicas y las

aspiraciones vocacionales, los valores relacionados al desarrollo vocacional, las influencias de la psicopatología en la selección vocacional y por último los rasgos y los estilos de personalidad relacionados a la elección de carrera.

5.2.1 Necesidades psicológicas

Las necesidades psicológicas se relacionan con los deseos individuales de estudiar cierta carrera en la cual se espera satisfacer las necesidades particulares. En el grado en que una persona identifica sus necesidades y las posibles gratificaciones que encontrará en la ocupación elegida, se sentirá contenta en el trabajo.

Algunos de los investigadores que abordan las necesidades psicológicas relacionadas a la elección de carrera son: Murray (1938), Darley y Haganah (1955), HopooK(1957), Suziedelis y Steimel(1963 y Bohn (1966).

Henry Murray(1938), propuso una lista extensa de las necesidades psicológicas del funcionamiento humano que combinadas con la presión ambiental dan lugar a las siguientes hipótesis que explican el comportamiento individual:

Los estados de tensión motivan la conducta del individuo, estos se reducen con la satisfacción de la necesidad.

Al tiempo el organismo asocia la reducción de la tensión con objetos y conductas particulares.

Debido a estas asociaciones, cuando cierta tensión es percibida, el individuo conoce la conducta que le reduce la tensión y que le satisface la necesidad motivante.

Lo anterior implica que la tensión está bajo control a través de la identificación de las necesidades motivantes del individuo, lo que los llevan a comportamientos apropiados.

Por su parte Darley y Haganah (1955), al realizar una revisión de las investigaciones sobre intereses vocacionales, preferencia y selección vocacional y las características de personalidad, concluyeron que los patrones de intereses representan las diferentes formas que el individuo ve como posibles medios de satisfacer sus necesidades personales en las carreras.

Hoppock (1957), sostuvo la idea de que la elección vocacional se basaba principalmente en la utilización de la información ocupacional construida sobre las necesidades personales, esto basado en que “la satisfacción resulta del trabajo que gratifica las necesidades presentes o que promete gratificarlas en el futuro”. (Osipow, 2001).

Por ello en la medida en que una persona encuentre un trabajo que gratifique sus necesidades principales, se encontrará satisfecho con él. Un ejemplo de estas investigaciones es el de Walsh (1959), que sometió a prueba la hipótesis de que a los sujetos les gustaba o les disgustaban las obligaciones de trabajo, según eran satisfechas o no sus necesidades. En sus resultados obtuvo de 24 correlaciones que se computaron, 17 fueron significativas y apoyaron considerablemente su hipótesis.(Osipow, 2001).

Suziedelis y Steimel (1963), compararon la relación entre las puntuaciones sobre necesidades con la escala de Preferencias Personales de Edwards (EPPE) con las puntuaciones del inventario de intereses del Strong (IIUS), con la finalidad de comprobar la hipótesis de que ciertas necesidades se encuentran característicamente en la gente de determinada ocupación.

Algunas de las correlaciones obtenidas fueron las esperadas intuitivamente. Es decir, un alto interés hacia las ciencias biológicas y físicas y hacia las ocupaciones literarias se relacionan con la necesidad de logro. Las necesidades de orden se correlacionan negativamente con los intereses de los hombres hacia el trabajo social y las ocupaciones literarias. No se encontró relación con las necesidades de orden y el interés por los detalles en los negocios. Otra relación sorprendente es la baja correlación entre las necesidades de afiliación y el interés por las ocupaciones que requieren contacto personal.

Así mismo Bohn (1966), relacionó las necesidades dadas como respuesta a una serie de adjetivos con los tipos de personalidad de Holland. Los resultados contrastan con los de Suziedelis y Steimel, en el sentido de que el tipo de personalidad realista tenía alta puntuación en depreciación y baja en dominancia y en las necesidades heterosexuales. En otros tipos se encontró lo esperado como en el caso de la gente convencional que obtuvo una alta puntuación en logro,

orden, afiliación, dominancia, coraje y en las necesidades de defensa. Los tipos emprendedores obtuvieron altas calificaciones en logro, exhibición, afiliación, dominancia y necesidades heterosexuales (p. 180).

5.2.2 Los valores de las ocupaciones

Se basa en los supuestos de que los valores personales sirven de fundamento a la elección vocacional. Las investigaciones demuestran que los valores vocacionales son generalmente estables para el individuo a través del tiempo, aunque el contenido cambie. Se puede sustentar que los valores personales desempeñan un papel importante en los determinantes de la conducta humana, pero también hay que reconocer que los valores no son estáticos sino que cambian y se desarrollan.

Todavía no se ha podido comprobar la relación particular entre un valor y un grupo de ocupaciones.

La aplicación de la teoría de los valores a la orientación educativa no ha aportado mucho, hasta el momento.

Uno de los trabajos más destacados y extensos es el de Rosenberg (1957), quien tomó una muestra de varios miles de estudiantes matriculados en Cornell University y los interrogó acerca de las razones fundamentales que tuvieron para seleccionar la meta educativa propuesta. Encontró que había tres valores básicos: trabajar con la gente para ayudarla, tener la oportunidad de ser creativo y de utilizar talentos especiales. También encontró que la expresión de los valores expresados por los estudiantes varía sistemáticamente. Sin embargo, al estudiar la confiabilidad de los valores a través del tiempo, observó que estos cambiaban a los dos años (Osipow, 2001).

5.2.3 La psicopatología

La mayoría de las investigaciones que se relacionan con la elección vocacional y el comportamiento psicopatológico, han sido a un nivel elemental y hasta el

momento no existen datos que confirmen una relación específica y lo que existe son sólo supuestos.

5.2.4 Rasgos de personalidad

Este enfoque parte del supuesto de que las diferentes ocupaciones atraen a distintos tipos de individuos, al mismo tiempo que supone que la exposición a las actividades y al clima de una ocupación ejerce influencias en la personalidad del individuo. La finalidad de este enfoque es identificar los distintos atributos personales de los miembros de cada una de las carreras.

Una de las primeras investigaciones al respecto es la “Teoría de los rasgos característicos” de Darley (1941), quien estudia la relación entre aptitudes, éxito, personalidad e interés vocacional. Dentro de sus hipótesis se establece que un perfil de personalidad se encontraría más satisfecho con una determinada profesión y por lo tanto obtendría más éxito profesional. Algunas de sus conclusiones sobre esta hipótesis destacan que el interés por los negocios se relaciona con el conservadurismo económico, agresividad social y fuerza física. Los intereses técnicos con la inmadurez, la masculinidad y limitaciones en la habilidad social; así mismo resalta que los hombres con interés hacia el bienestar se mostraban maduros, socialmente agresivos, liberales y con tendencias femeninas. De acuerdo con Osipow (1976), este estudio tiene como mérito el haber servido de prototipo del diseño experimental más importante durante más de veinte años, es decir, de una gran utilidad en un periodo inicial de la investigación en el campo de la orientación educativa. Sin embargo, su desventaja es que ha mostrado relaciones espurias que apartan la atención de las verdaderas áreas principales de investigación. (p. 204).

Otros métodos de investigación que se han utilizado para estudiar las relaciones entre los rasgos de personalidad y la elección de carrera son el método estadístico, el método de análisis factorial, el método del escenario del trabajo y el método clínico.

El método estadístico, está representado por los estudios de Catell, Day y Meeland (1956), quienes aplicaron el Cuestionario de 16 Factores de Personalidad

(16 FP), a una muestra de atletas, vendedores, cocineros, editores, ejecutivos, enfermeros, sacerdotes, psicólogos, oficinistas y profesores. Los resultados arrojaron pocas diferencias ocupacionales en la escala de personalidad, pero al modificar el análisis discriminatorio de perfiles se logró identificar la semejanza entre una persona y un grupo de miembros de una ocupación dada.

En cuanto al método de análisis factorial, destacan los estudios de Stenberg (1995), quién investigó la relación entre personalidad, intereses y valores, esto a través de la aplicación del Kuder, el Estudio de Valores de Allport Vernon y el MMPI a un grupo de 270 estudiantes de premedicina, bioquímica, química, economía, inglés, historia, matemáticas, música, ciencias políticas y psicología, a través de este estudio Stenberg logró identificar siete factores: I Comunicación Estética en oposición a Ciencias políticas; II Actividad –Contemplación Estética; III Expresión de sí mismo a través del arte- fe en los buenos trabajos; IV El impulso extravertido- Científico puro; V Preocupación por la salud; VI Detalles cuantitativos- Bienestar social y VII Sin nombre. Los factores se ubican en 4 combinaciones académicas: Los estudiantes de música e ingles obtuvieron puntuaciones similares en los factores I,II,III,IV y VI; Los estudiantes de Química y Matemáticas puntuaciones similares en I,II,IV,VI; A su vez los de premedicina y psicología obtuvieron resultados semejantes en los factores II,III y VI y por último los estudiantes de Economía, Ciencias Políticas e Historia formaron grupos similares unos con otros; Ciencias políticas e Historia resaltaron en II y III y Economía y Ciencias Políticas con resultados semejantes en II y IV. Stenberg concluyó que existen diferencias significativas entre los atributos de personalidad de los estudiantes universitarios de diferentes áreas, sin embargo, las diferencias no permitieron predecir los perfiles de personalidad para cada grupo.

En el Método de escenario de trabajo, destaca el trabajo de Miller (1967), quién desarrollo un enfoque diferente en cuanto a rasgos de personalidad y elección de carrera. Trabajó con la hipótesis de que la gente en diferentes ocupaciones varía en su personalidad en la forma en que es pertinente a su ocupación, que las diferencias estaban más relacionadas con el escenario de trabajo que con la función y que dichas diferencias se acentúan más a medida que

aumenta el tiempo en la ocupación. Miller estudió una muestra de 50 hombres en tres diferentes ocupaciones: 1) Ejecutivos de la asociación cristiana de jóvenes(YMCA), 2) Jóvenes voluntarios de la Y:M:C:A., 3) Oficiales encargados de los expedientes. Formó dos grupos de acuerdo a la función y los comparó en trece variables que reflejaban su orientación personal a través del MMPI, el EPPE y el IIUS. Los resultados comprobaron que las diferencias en personalidad son significativas en relación con la ocupación del sujeto, en cuanto que cuatro variables reflejaban semejanzas con la función y dos no mostraron diferencias; por último, no se comprobó la hipótesis de que los rasgos de personalidad se acentúan conforme aumenta el tiempo de estadía.

Con el método clínico, encontramos los trabajos de Siegelman y Peck (1960), quienes propusieron el desarrollo y comprobación de una teoría relacionada con los patrones de necesidades básicas que existen en diversos grupos vocacionales. Estos investigadores propusieron que la mayoría de la gente que ingresa a una vocación determinada comparte un patrón de necesidades, que difiere del patrón de los individuos en otras áreas vocacionales. Trabajaron con una muestra de 48 estudiantes divididos en tres grupos: 16 de química, 16 oficiales de carrera del servicio militar y 16 estudiantes de teología, les aplicaron el Índice de actividades de Stern y un Cuestionario de frases incompletas sobre las necesidades, además de una composición biográfica y una entrevista estructurada. De acuerdo con la entrevista estructurada Siegelman y Peck elaboraron una descripción por grupos ocupacionales: Químico; curiosos, imaginativo, intelectual, creativo, relacionado con los objetos, emocionalmente implicado en su trabajo. Ministro: Inseguro, promovedor, se siente vocacionalmente inadecuado. y Oficial: Seguro, gusta de la variedad de asociaciones y de viviendas, dedicado a su país, acepta responsabilidad y autoridad, se preocupa por la honestidad y la lealtad. Con base en el Índice de actividades de Stern concluyeron que los Ministros presentan altas puntuaciones en impulsividad, promoción, idealista en sus necesidades, introspección e intereses sexuales modificados y bajas puntuaciones en área de acción práctica y en el área de intereses en Ciencias Naturales. Los Químicos altas puntuaciones

en análisis de eventos naturales y sociales e inteligencia abstracta y bajas en la promoción, impulsividad y acción idealista. Los oficiales, altas en acciones prácticas de las querellas y determinación y bajas en intereses sexuales sustituidos, análisis de ciencias sociales, introspección e intelectualización abstracta. Los resultados muestran cierta coincidencia entre la ocupación y las necesidades personales.

Finalmente, presentamos un resumen del análisis de investigaciones de Osipow, de los rasgos de personalidad de diferentes grupos ocupacionales. Los estudios sobre rasgos de personalidad característicos de las diferentes ocupaciones generalmente se hacen mediante el empleo de cuestionarios, inventarios o test proyectivos de personalidad, que son aplicados a muestras de estudiantes y ocasionalmente a profesionales. Se parte de que la ocupación resulta por factores de personalidad y no a la inversa.

Ingenieros y científicos. Aun y cuando la terminología de los estudios es diferente, las coincidencias en cuanto a la descripción de las características de los ingenieros y científicos son la preferencia de los individuos con orientaciones técnicas por el trabajo con objetos impersonales, el rechazo por los conflictos interpersonales y la apariencia de salud mental.

Profesiones relacionadas con la salud. Incluye estudios con estudiantes de odontología, medicina, enfermería entre otras áreas de la salud. Cabe destacar que los resultados son consistentes cuando se pueden comparar, en el caso de los estudiantes de enfermería estos se muestran como inseguros y pasivos, aunque estos rasgos de inadecuación desaparecen al ingresar al área laboral. Los sujetos de las otras áreas de la salud se muestran bien adaptados y saludables.

Artistas. Comparten las características de independencia, relativa despreocupación por la aprobación y el status, creatividad y pasividad emocional.

Actores. Existe una relativa diferencia entre los hombres y las mujeres artistas. Los hombres aparecen como más femeninos que los hombres típicos y las mujeres aunque femeninas, tienen muchas características culturales masculinas, como el deseo de controlar y manejar a otros. Ambos sexos son impulsivos, emocionalmente inestables, insensibles con otros, exhibicionistas, Taft

(1961) concluye que en este caso la personalidad coincide con el estereotipo que se tiene de los artistas.

Estudiantes de teología. En el estudio de Childers y White (1966) con estudiantes de teología y graduados, encontraron algunas diferencias: Los estudiantes se manifestaron más persistentes, responsables, serios, introspectivos, sensitivos, amables y dependientes que los graduados y mostraron más elevada la necesidad por la aprobación social. Por otra parte en el estudio de Struck (1959), con estudiantes de preteología y estudiantes de segundo año de administración de empresas, encontró como características distintivas en los estudiantes de preteología la gran agresividad social y la feminidad.

Profesores. Los estudios de personalidad de estudiantes y de profesores, comparten muchas semejanzas: altamente motivados hacia el éxito, gustan del trabajo estable y de la vida organizada, gozan de la identificación de instituciones o grupos y aparecen orientados socialmente (Osipow, 2001).

Finalmente Rosenberg (1957), al analizar algunos aspectos de la personalidad en la preferencia vocacional encontró que: el 43% de los estudiantes que preferían carreras orientadas hacia las personas son consideradas como conformistas y el 24% de ellos son agresivos y alejados de los demás; el 32% de los que preferían carreras que proporcionan gratificación extrínseca son agresivos y el 20% son conformistas alejados de los demás y el 30% de los que preferían carreras expresivas se mostraban alejados de los demás y el 14% son agresivos y conformistas (Osipow, 2001).

A continuación presentamos estudios más recientes sobre rasgos de personalidad en nuestro país.

Salmerón, González A. (1993), realizó un estudio descriptivo en el que examinó la relación entre los rasgos temperamentales y la elección de carrera, a través del inventario de personalidad de Taylor y Jhonson, en una muestra de 390 estudiantes de la ciudad universitaria de la UNAM. Encontrando que, si existen diferencias en cuanto a los rasgos temperamentales, entre los estudiantes de las diferentes carreras de ciudad universitaria:

En el rasgo “A” (nervioso vs. tranquilo), los estudiantes de física son los más nerviosos de toda la muestra, y los más tranquilos psicología, contaduría y ciencias de la comunicación. En el rasgo “B”, (depresivo vs. alegre), los grupos de letras y de física son los más depresivos, mientras que los de economía, ingeniería civil y psicología, presentaron mayor tendencia a la alegría.

En el rasgo “C” (activo social vs. pasivo), medicina, psicología y economía resultaron ser más activos, en comparación con letras, veterinaria, derecho, ingeniería civil, física y odontología, los cuales son más pasivos.

En el rasgo “D” (expresivo, responsivo vs. inhibido), los estudiantes más expresivos-responsivos fueron los de medicina, psicología. Química, odontología, arquitectura, comunicaciones y contaduría, en contraposición con los más inhibidos que fueron los grupos de física, derecho, economía e ingeniería civil.

En el rasgo “E” (Empatía vs. Indiferencia), los estudiantes de contaduría resultaron más empáticos y los de derecho muy indiferentes.

En el rasgo “F” (Subjetividad vs. objetividad), los estudiantes de veterinaria son muy subjetivos, en comparación con los de contaduría y psicología que son más objetivos.

En el rasgo “G” (dominante vs. sumiso), el grupo de física resultó el más dominante y el más sumiso el grupo de derecho.

En el rasgo “H” (hostil vs. Tolerante), los grupos de comunicación, derecho y física son más hostiles, en comparación con los grupos de contaduría, psicología, ingeniería civil y química quienes resultaron ser muy tolerantes.

En cuanto al rasgo “I” (Autodisciplinado vs Impulsivo), el grupo de contaduría muestra una tendencia hacia la autodisciplina y el grupo de derecho y veterinaria son más impulsivos.

Salmeron G. (1993) concluye que, si bien las diferencias en los rasgos temperamentales se encuentran en todas las facultades, las diferencias se presentan con mayor acentuación en las facultades de física y economía.

Coincidimos con las consideraciones que hace Osipow acerca de la mayoría de las investigaciones sobre los rasgos de personalidad característicos de las diferentes ocupaciones; se realizan con estudiantes y en menor número con profesionales, son escasas las investigaciones que al reproducirlas han comprobado los resultados, los instrumentos empleados tienen serias limitaciones y las inferencias sobre estos inventarios cuentan con muy poca validez, además de que las pruebas utilizadas tienen como fundamento medir rasgos psicopatológicos. Lo anterior nos cuestiona sobre la necesidad de darle un giro a las investigaciones respecto a los rasgos de personalidad en la elección de carrera. Lo que podría llevarse a cabo al utilizar poblaciones de profesionales, ser más rigurosos con la validez y sobre todo buscar instrumentos que estén contruidos para medir la personalidad en población normal. O bien, como lo recomienda Super y Bachrach (1957) investigar sobre el estilo de personalidad ya que proporciona más información sobre el comportamiento acerca de las ocupaciones que el medir los rasgos de cada una de las carreras. Super y Bachrach 1957 (Citado en Osipow, 1976) “Es más útil investigar sobre los factores que influyen en la secuencia de la ocupación que la gente elige, lo cual se trata de hacer precisamente sobre el estilo de personalidad”. Y agregan “Mientras no se haga un esfuerzo por analizar funcionalmente las ocupaciones y por desarrollar una serie sofisticada de pruebas tanto de personalidad como de aptitudes, no puede haber un intento serio de armonizar las personas y las carreras” (Osipow, 2001).

4.2.5 Estilo de personalidad

La teoría del estilo de personalidad permite, relacionar el comportamiento ocupacional con la conducta en general.

Existen dos variables para el estudio del comportamiento ocupacional:

1. Las variables motivacionales; en las que se encuentran la motivación de logro, motivos que crecen por miedo al fracaso y la motivación hacia el dominio.

2. El estilo de respuesta: tiene que ver con las características de los individuos sumisos o resistentes, con el desarrollo de su personalidad y las implicaciones en su conducta vocacional.

En opinión de Osipow (2001), las investigaciones sobre el estilo de personalidad y el comportamiento vocacional son las más rigurosas, tanto conceptual como experimentalmente de todo lo que se ha hecho en el área de elección vocacional. Por ello es importante resumir los resultados de diferentes investigaciones respecto a la relación entre motivación hacia el logro, miedo al fracaso y aceptación del riesgo y vocación.

4.2.5.1 Motivación hacia el logro y miedo al fracaso

Atkinson (1957) encontró que tanto la motivación hacia el logro, como la evitación al fracaso, influyen en la conducta humana. Las personas con impulso a evitar el fracaso se plantean metas muy elevadas o muy bajas. En cambio los individuos influidos por el motivo de logro se plantean metas intermedias o alcanzables.

Por su parte Mahone (1960) concluyó que las personas con mucho miedo al fracaso, son propensas a evitar la consideración de información que es importante para el logro, no poseen una información adecuada con respecto a sus habilidades y sobre la armonía que debe existir entre éstas y la ocupación a elegir. Por lo tanto las personas temerosas del fracaso evitan la competencia y tienden a hacer una aspiración muy alta o muy baja de sus aspiraciones ocupacionales, en cambio los de bajo temor al fracaso tienen una posición más moderada de sus aspiraciones.

Burnstein (1963) exploró la relación que existe entre el motivo hacia el logro, el temor al fracaso y la aspiración a ingresar a una prestigiosa ocupación. Aplicando la escala de ansiedad y del TAT (Test de Apercepción Temática), en una muestra de estudiantes encontró que los sujetos revelaron que el temor a fracasar era un factor muy fuerte en la selección y el rechazo de metas ocupacionales. Cuando el temor al fracaso crecía los sujetos manifestaban deseos de ingresar a carreras de menor prestigio.

Isaacson (1964) comprobó la relación entre las puntuaciones en la escala de ansiedad y la elección de tareas muy fáciles o extremadamente difíciles en una muestra de estudiantes varones.

Investigadores como Minor y Neel 1958, Mayer, Walker y Litwin, 1961, confirmaron que la alta puntuación en motivación hacia el logro se relaciona con los esfuerzos por llegar a ser miembro de una ocupación prestigiosa y de gran competencia.

Estos estudios comprueban que el temor al fracaso y los niveles altos de ansiedad están relacionados con elecciones ocupacionales extremas, es decir, carreras muy difíciles y metas muy altas o carreras muy fáciles de menor prestigio y metas muy bajas. En contraste encontramos que las personas con altos puntajes en motivación de logro y bajo temor al fracaso tienen mayor información de sus habilidades, toman decisiones más moderadas y tienden a elegir ocupaciones de prestigio y de gran competencia. Esto nos aclara la forma en que se relacionan las variables de temor al fracaso, ansiedad y motivación de logro: las personas con altos puntajes en temor al fracaso y niveles altos de ansiedad, presentan una tendencia a realizar elecciones ocupacionales extremas, es decir, o muy fáciles o muy difíciles y por lo tanto menos acertadas. Por otro lado las personas con alta motivación de logro se preocupan por tener un mayor conocimiento de las propias habilidades y tienden a realizar elecciones más moderadas y por lo tanto más factibles de alcanzar.

4.2.5.2 Aceptación de riesgo

Hasta el momento las investigaciones sobre la aceptación del riesgo relacionadas a la elección ocupacional presentan varias limitaciones; como son los estudios de Williams (1965) en los que la medición del riesgo se realiza a través de tareas de juego que difícilmente pueden generalizarse a las conductas que presentan los individuos en situaciones reales en donde las consecuencias del riesgo son reales y no ficticias como en el juego; no es lo mismo perder cien mil pesos en el turista mundial en una tarde con los amigos que perder los mismos cien mil pesos al invertir en un negocio real. Otra de las deficiencias en los estudios de riesgo ha sido la falta de comprobación de los resultados al repetir las

investigaciones como es el caso de la investigación de Ziller (1957, citado en Osipow, 2001).

4.2.5.3 Estilo de respuesta

El estilo de respuesta se refiere a cómo las características de los individuos y el desarrollo de su personalidad tienen implicaciones en su conducta vocacional. Esta variable del comportamiento ocupacional en este momento presenta más investigaciones y mejores resultados en comparación con las anteriores, lo cual la ubica con mayores expectativas en el estudio actual de la elección de carrera y personalidad, a continuación presentamos resultados de algunos de estos estudios.

Investigadores como Heath 1959, Couch y Keniston 1960, iniciaron el estudio de los diferentes estilos de respuesta y comprobaron que existen diferentes estilos de respuestas y aunque con denominaciones diferentes tienden a compartir las mismas características. Sin embargo, estas investigaciones no muestran relaciones entre los diferentes estilos de respuesta y la elección de carrera. Dicha relación la observamos en los estudios de Armatas y Collister 1962, ellos escogieron a 98 sujetos a los que además de aplicarles el IIVS, les aplicaron el EPPE y el 16FP. En los resultados encontraron tres diferentes estilos de respuesta: las personas que tienden a la aceptación, las que tienden al rechazo y las indiferentes. Las que tienden a la aceptación son orientadas socialmente, impulsivas, espontáneas y flexibles, las personas que tienden al rechazo son impersonales, orientadas a los objetos, rígidas, suspicaces, pasivas insensitivas y conformistas y por último las personas del tipo indiferente, son incapaces de manejar los estímulos que se encuentran en el mundo, indecisas, pasivas y ambivalentes. Posteriormente observaron las puntuaciones en las escalas de preferencia vocacional en estos tres tipos de personas encontrando que: comparando a las personas indiferentes y a las que presentaban tendencia al rechazo con las que tienden a la aceptación se observa que las que tienden a la aceptación presentan puntuaciones más altas en las escalas de servicio social y en las relacionadas con los negocios y puntuaciones bajas en las escalas de ciencias físicas. Los sujetos con tendencia al rechazo obtuvieron puntuaciones

altas en las escalas de ciencias físicas y de contacto interpersonal y bajas puntuaciones en las de servicio social. Por último las personas indiferentes presentaron altas puntuaciones en servicio social y en ocupaciones relacionadas con las ciencias físicas y bajas puntuaciones en las carreras de negocios (Osipow, 2001).

De la misma forma Gough y Woodworth 1960, diseñaron un Q-sort que describa una gran variedad de formas de realizar estudios sobre las carreras y lo administraron a 45 investigadores científicos profesionales, los resultados fueron sometidos al análisis factorial y encontraron siete diferentes estilos de comportamientos: el iniciador, el diagnosticador, el escolar, el artífice, el estético, el metodólogo y el independiente.

Por su parte Kassarian y Kassarian en 1965, llevaron a cabo una investigación sobre el estilo de personalidad y la elección vocacional, sosteniendo que la gente elige carreras que se relacionan con el grado en que las personas y la carrera están dirigidas internamente por sí mismas o por otras. En una muestra de 25 hombres y 25 mujeres estudiantes, aplicaron el IIVS y el Estudio de valores de Allport –Vernon-Lindzey. Los resultados confirmaron las predicciones intuitivas de la relación entre valores, intereses y carácter social. Así tenemos que los hombres internamente dirigidos se diferenciaron de los dirigidos por otros, al presentar puntuaciones más altas en las áreas de: artista, psicólogo, arquitecto, físico, dentista, matemático, médico, ingeniero y químico a diferencia de los dirigidos por otros que destacaron en el trabajo de oficina, la contabilidad, las finanzas, el comercio, la farmacia, los bienes raíces y la venta de seguros (p.197).

Es indudable que existe una relación muy estrecha entre personalidad y elección de carrera como lo muestran las investigaciones presentadas, aunque reconocemos que ninguna de estas es contundente debido a diferentes razones algunas presentan fallas en la metodología, falta de consistencia en los resultados, o dificultades para reproducir las investigaciones.

4.6 Elección de carrera y tipos de personalidad

En los últimos años se ha observado un incremento en las investigaciones que se centra en los rasgos de personalidad y estilos de respuesta, específicamente encontramos más estudios sobre los tipos de personalidad y su relación con la elección de carrera o con los estilos de aprendizaje.

Probablemente la razón de esto se encuentra en la metodología como lo concluye Osipow en 1997. (Conferencia magistral en 1997, “Teorías contemporáneas sobre la elección de carrera”), “con el paso del tiempo las teorías que más se han consolidado son aquellas que propusieron una metodología que permitió la comprobación empírica de sus hipótesis (Holland y Super), y que las que han perdido popularidad son precisamente las que carecen de una metodología, como es el caso de la teoría de Roe (Nava, 2000).

Estas investigaciones cada vez más rigurosas apuestan no sólo a ofrecer una mejor orientación sobre la elección de carrera a los alumnos, sino a demostrar cómo la ocupación es una variable inherente a la personalidad del individuo. Nava Bolaños (2000), afirma en “El imaginario en torno a la elección de carrera” que las nuevas teorías respecto a la orientación vocacional son más integrales y toman al hombre como un ser de naturaleza bio-psico-social (Nava, 2000).

Estas concepciones probablemente nos lleven en un futuro, a incorporar a la personalidad del individuo la elección de carrera, lo que nos permitiría una mejor comprensión de esta variable a la vez que nos daría claridad sobre la intervención del psicólogo en la orientación profesional.

A continuación presentamos los resultados de investigaciones recientes sobre la forma en que los diferentes tipos de personalidad, medidos con instrumentos probados en población normal, presentan relación con la toma de decisión de los individuos como lo es en la elección de carrera y en general con el rendimiento académico y/o los estilos de aprendizaje.

4.6.1 Tipología de Holland

Una de las teorías que más reconocimiento e investigaciones ha generado es la teoría tipológica de Holland (Osipow, 1987 y Rivas, 1995). La teoría parte de una noción interactiva de la personalidad en la que intervienen factores disposicionales y ambientales. Considera que la relación entre personalidad y elección vocacional, se presenta en función de interacción persona-ambiente ocupacional.

Holland considera que la mayor parte de las personas pueden ser clasificadas en seis tipos de personalidad: Realista, Investigador, Artístico, Social, Emprendedor y Convencional. La descripción de cada tipo representa un resumen de lo que sabemos de las personas integrantes de un grupo profesional determinado:

Realista: orientado hacia las actividades manuales y mecánicas y el manejo de instrumentos y herramientas. Suele ser práctico y tenaz.

Investigador: prefiere enfrentarse con problemas teóricos mejor que prácticos. Capacidad de análisis, crítico y reflexivo.

Artístico: interesado por actividades de tipo creativo, como escribir, pintar, etc. Suele ser intuitivo, emotivo, imaginativo e independiente.

Social: tiende hacia actividades de servicio y ayuda a otras personas. Sociable, persuasivo, comprensivo y generoso.

Emprendedor: tiende hacia actividades de dirección, supervisión y organización. Dominante, enérgico, auto confiado, impulsivo y locuaz.

Convencional: prefiere tareas administrativas, bien ordenadas y rutinas serias. Sentido práctico, perseverante y eficiente.

A cada tipo de personalidad le corresponde un modelo ambiental que recibe el mismo nombre que aquel. Se considera que si cada medio profesional acoge individuos de similares rasgos de personalidad y les presenta problemas y tensiones similares, se desprende que la mayor parte de la población perteneciente a este medio tiende a ajustarse a sus exigencias específicas. Así mismo las personas se procuran ambientes que les permitan ejercitar sus habilidades, expresar sus actitudes y valores, afrontar problemas y asumir papeles sociales de su agrado. Los tipos realistas, buscan ambientes realistas, etc. Pero

también los ambientes eligen a los individuos a través del reclutamiento formal e informal. La conducta de una persona puede explicarse a través de la interacción de su tipo de personalidad y las características de su medio. Por lo que de acuerdo a una configuración de personalidad del individuo y del modelo ambiental al que pertenece y de acuerdo al grado de ajuste o adecuación entre uno y otro, pueden pronosticarse algunos resultados de este emparejamiento, dentro de los que se incluye el tipo de elección profesional más probable y el nivel de satisfacción, estabilidad y logro dentro de él. De acuerdo con el tipo de personalidad, las actividades preferidas, las aptitudes sobresalientes, las metas vocacionales y las profesiones elegidas, Holland distingue seis tipos de personalidad y áreas ocupacionales, ya descritas anteriormente. (Rivas, 1995).

Para evaluar los tipos de personalidad, Holland propone diferentes formas, tales como los cuestionarios de intereses vocacionales elaborados por él mismo, (Inventario de preferencias Vocacionales VPI, 1958 y la investigación Autodirigida, IA, 1973, 1985). Cada persona es definida por un perfil que expresa el orden en que ostenta los diferentes tipos. La probabilidad de que en una persona se combinen los distintos tipos depende de la correlación entre ellos. Holland propone una estructura hexagonal de la personalidad, en la que cada vértice de la figura representa uno de los tipos. Cuan menor es la distancia geométrica entre cualquiera de los pares de tipos representados, mayor es el grado de correlación entre ellos. Así, los tipos que se encuentran en vértices inmediatos están fuertemente correlacionados, mientras que los que se sitúan a una distancia de dos o tres vértices, tienen una intercorrelación progresivamente más baja (Rivas, 1995).

La investigación de Castaño y otros autores (1979, citado en Rivas, 1995) confirma que la estructura hexagonal de la personalidad se mantiene cuando se emplean diferentes áreas nacionales. Ellos utilizaron una adaptación de la Investigación Autodirigida por Holland en una muestra de 1990 estudiantes del nivel universitario, la configuración resultante correlacionada con la original de Holland fue de 0.85. Castaño, a partir de la muestra de universitarios de su estudio, construye un cuadro que agrupa las diferentes carreras universitarias de

acuerdo al perfil mas acusado de los siete de que consta el cuestionario. Concluye que el cuestionario discrimina bien entre los intereses de las diferentes carreras universitarias; que las carreras se agrupan en torno a su interés más sobresaliente de acuerdo con las predicciones lógicas, que a priori era sensato establecer. Y que en la mayoría de los grupos se comprueba la hipótesis de Holland según la cuál cada tipo se opone al interés que se halla más alejado del esquema hexagonal (Rivas, 1995).

4.6.2 Tipos psicológicos

Robyak, James y Downey, Ronald en 1978, investigaron la efectividad de un curso de habilidades de estudio, para estudiantes de diferentes niveles de rendimiento académico y tipos de personalidad. Utilizaron una muestra de 61 estudiantes pregraduados que se inscribieron a un curso de habilidades de estudio. El tipo de personalidad fue obtenido con la aplicación del Inventario Tipológico de Myers Briggs, utilizando sólo las preferencias Juicio y Percepción. Con respecto a las diferencias en la efectividad del curso de acuerdo al tipo de personalidad, es decir a la preferencia Juicio –Percepción encontraron que los de preferencia de Juicio mostraron niveles más altos en conocimiento de habilidades de estudio, aunque no lograron obtener mayores GPA (Puntos medio de grado) que los de preferencia de percepción. Sin embargo, cuando las diferencias de precursor fueron eliminadas vía covarianza, se encontró que las habilidades de estudio del curso eran igualmente efectivas para todos los grupos. Al analizar las calificaciones de precursor de los jueces y de los de preferencia de percepción se encontró que ambos grupos tenían reportes similares de ajuste a los problemas, y aunque los jueces reportaron significativamente mayor conocimiento y uso de habilidades de estudio, no obtuvieron mayores GPA que los de preferencia de percepción. Esto lo explican debido a que los del tipo de Juicio tienden a llegar a conclusiones y acomodar las cosas, mientras que los perceptivos se caracterizan por esperar nueva información antes de hacer nada irrevocable, es decir, los de preferencia o tipo de Juicio son más hábiles para usar las habilidades de estudio que conocen y los perceptivos se esperan para usar sus habilidades de estudio hasta que han adquirido un conocimiento significativo de ellas.

Walter c. Buboltz Jr., Adrian Thomas y Patrick Johnson en 2001, realizaron una amplia investigación sobre la relación entre el Inventario Tipológico Myers Briggs (MBTI) y el Inventario de Intereses de Strong (SII) en cuanto a sus implicaciones al utilizarlo conjuntamente en la orientación. Para dicha investigación se utilizaron 426 estudiantes no graduados (hombres y mujeres) que formaban parte de un curso de planeación de carrera y vida. Así mismo se tomó el código dominante de Holland como variable independiente y los puntajes continuos de los cuatro tipos del MBTI como la variable dependiente. A todos los estudiantes se les aplicaron el Inventario de Intereses de Strong (SII) y el Inventario Tipológico Myers Briggs (MBTI), después de aplicar este último instrumento, los puntajes fueron convertidos a puntajes continuos para fines estadísticos. En los resultados encontramos que para las dimensiones del MBTI, se encontró el 47.2% de extrovertidos, 54.2% del juicio, 46.2% de sensación y 44.1% del pensamiento. En segundo lugar tenemos que la muestra fue diversificada en las seis áreas profesionales del Inventario de intereses de Strong(SII), Práctico 10%, investigación 11.7%, artística 24.2%, social 23.5%, emprendedor 23.0% y convencional 11.7%. Se aplicó la Chi cuadrada para observar las diferencias entre el tipo y los intereses encontrando que existe una relación significativa, es decir, que los tipos del MBTI y las seis áreas profesionales del SII no son independientes. Es importante destacar la distribución de los tipos psicológicos en el total de la muestra, así tenemos que el mayor porcentaje se ubica en el tipo ENFP, con el 9.15% (39), seguido del ENTP 8.69% (37), y el INFP, ISFJ e ISTJ con 8.45%(36) y el menor porcentaje se encontró en los tipos; ESTP con 2.12% (7) y ESFP con 2.82% (12). El análisis Post –Hoc reveló un total de catorce diferencias significativas entre el código del SII y las cuatro dimensiones del MBTI: Para extroversión/introversión, los individuos emprendedores eran más extrovertidos que los artísticos y que esos con intereses prácticos. Para la dimensión pensamiento /sentimiento, los intereses sociales se encontraron más en sentimiento que los otros intereses. Así mismo los individuos con interés artístico se encontraban más en sentimiento en comparación con los individuos convencionales y emprendedores. Finalmente, con respecto a

sensación / intuición, los individuos artísticos eran más intuitivos que los otros cinco intereses. Al correlacionar las dimensiones del MBTI con las 25 escalas de interés básico encontramos varias correlaciones significativas: toda la escala básica de intereses emprendedores está relacionada con extraversión / introversión, en particular los emprendedores tiende a ser extravertidos. En segundo lugar la escala básica de intereses artísticos parece estar más poblada con individuos con tipos intuitivos de personalidad. De hecho todos los intereses en esta escala, menos artes culinarias, tienen correlaciones cercanas a 40.

Por otro lado al correlacionar las 211 escalas profesionales del SII y las escalas continuas del MBTI, encontramos resultados bastante consistentes con los encontrados por las áreas profesionales y las escalas de intereses básicos. Es importante remarcar que las diferencias existen entre las escalas profesionales dentro de las áreas ocupacionales de cada una de las escalas, por lo que resulta más benéfico el uso conjunto de las dos medidas.

En conclusión los autores resaltan que los tipos psicológicos y las dimensiones polares del MBTI se relacionan significativamente con las seis Áreas Profesionales Generales (Práctica, investigación, artística, social, emprendedora y convencional), con las 25 Escalas Básicas de Interés, con las 211 Escalas Profesionales y con las 4 Escalas de Estilo Personal del SII (Riesgo tomado, estilo de trabajo, estilo de liderazgo y ambiente en el que aprende). Es decir, que los resultados de este estudio sostienen la investigación previa que ha demostrado que las dimensiones de la personalidad medidas por el MBTI se relacionan con el interés de la carrera medido por el SII. Específicamente encontraron que los 16 tipos de personalidad derivados del MBTI y las seis Áreas Profesionales Generales, demuestran que los intereses y las ocupaciones más específicas se emparejan con las preferencias personales para actuar por el mundo. Se debe notar que las escalas del estilo personal de actuar (Riesgo tomado, estilo de trabajo, estilo de liderazgo y ambiente en el que aprende) no proporcionan información acerca de las ocupaciones e intereses verdaderos, pero en lugar proporciona información en estilos preferidos de actuar recíprocamente y comportarse que cruza con las ocupaciones. Los investigadores encontraron que

en este punto los resultados encontrados son semejantes a los estudios previos de Buboltz, Hammer y Kummerow (1996), que trabajaron con las mismas variables. Tenemos entonces que los individuos extravertidos, tienden a preferir trabajar con otra gente, prefieren el ambiente académico para aprender que el trabajo, toman la carga cómoda y motivan a otros en la aventura de la vida y los riesgos que toman. Los individuos con tendencia a la percepción, son abiertos a la información entrante, adaptables y abiertos a nuevas experiencias, prefieren la aventura, toman riesgos y aprecian las ideas originales. Los individuos intuitivos, es decir que buscan las posibilidades y las relaciones por la penetración, son los que toman la carga cómoda y motivan a los otros, prefieren aprender del ambiente académico y la vida de aventura y tomar riesgos. Finalmente los individuos lógicos y analíticos (pensamiento), prefieren trabajar sólo con ideas y datos. Gozan del aprendizaje en el ambiente académico y les gusta la aventura y tomar riesgos.

Una de las investigaciones más recientes sobre tipos psicológicos en población hispana es la que se viene realizando en la Pontificia Universidad Católica de Chile. Bitran C. Marcela, Zúñiga P. Denisse, Lafuente G. Monserrat, G. Viviani Paola y Beltrán Mena C. (2003), Realizaron una investigación para conocer la relación entre los Tipos psicológicos y los estilos de aprendizaje de los estudiantes que ingresan a Medicina en la Pontificia Universidad Católica.

Administraron el Indicador del Tipo de Briggs de Myers (MBTI) y el Inventario de estilos de aprendizaje de Kolb (IEA) a 270 estudiantes admitidos de 2000 a 2002 en la escuela médica del Pontificia Universidad Católica de Chile.

Encontraron que el 55% de los estudiantes están concentrados en 4 de los 16 tipos psicológicos descritos, estos son los tipos ISTJ (19%), ESTJ (14%), INTJ (11%) y ENTJ (11%), se caracterizan por su marcada capacidad analítica y resolutive, por lo que son llamados “ejecutivos”. Estos estudiantes se caracterizan por la habilidad de basar sus decisiones sobre el razonamiento lógico y objetivo (pensamiento) y por encarar la vida en una manera estructurada y decidida (juicio). Sólo 10% de los estudiantes tienen preferencias contrarias a T y J. pues basan sus decisiones en la conservación de la armonía y el trabajo en equipo (sentimiento) y tienen una actitud flexible hacia la vida (percepción). El restante

35% tiene los tipos con pares de preferencias TP y FJ. Con respecto al sexo los resultados indican que en las mujeres existe una mayor proporción de los tipos ESFJ, ISFJ e INFJ caracterizados por las preferencias F y J.

Al analizar las preferencias psicológicas de los 270 estudiantes, encontraron que igual porcentaje tienen una preferencia de Extraversión (E) e Introversión (I), lo mismo en el caso de la percepción de la información (S-N), pero, en lo que respecta a la toma de decisiones (T-F) y la postura frente a la vida (JP), la distribución de los 270 alumnos es desigual. En TF encontramos que el 72% utiliza el pensamiento (T), caracterizado por el análisis lógico, objetivo e imparcial. Por otra parte en lo que respecta a JP, el 73% de los alumnos reporta una orientación de Juicio (J), que define una postura estructurada y decidida frente a la vida, así encontraron que el par de preferencias TJ caracteriza a los alumnos estudiados. Al estudiar los resultados por sexo, observaron que las características de personalidad son similares, excepto en la dimensión T-F. Ya que una mayoría de las mujeres prefiere el modo sentimiento (F) (39% vs.19% $p = 0,003$), es decir, que privilegia las consideraciones personales y el cuidado por las relaciones humanas. El modo Pensamiento (T) es preferido por el 81% de los hombres y 61% de las mujeres

Con respecto al estilo de aprendizaje, más de dos terceras partes de los estudiantes son del tipo de aprendizaje Asimilador o Convergente. Estos estudiantes tienden a asimilar cantidades grandes de información y suman los conceptos principales, antes que prestar atención a detalles concretos. En general, son más reflexivos que activos; ellos evalúan completamente todas alternativas antes de tomar una decisión.

Los investigadores concluyeron que los tipos psicológicos y los estilos de aprendizaje de estudiantes de medicina se concentran alrededor de modelos específicos, lo que significa que pueden favorecer o estorbar un aprendizaje específico. Los resultados de estos investigadores confirmaron que los estudiantes con tipos TJ se motivan con actividades académicas bien organizadas y con reflexiones acerca del “por que” más que del “que”, es decir, que tienen una aproximación sistemática y metódica al estudio. Suelen ser autoexigentes,

competitivos e independientes y tienen una alta autoestima académica. Valoran en sus profesores el conocimiento, la imparcialidad y la argumentación lógica. Así mismo respecto a la variable sexo, los resultados de este estudio confirman que en la dimensión Pensamiento – Sentimiento existen diferencias entre hombres y mujeres, ya que la mayoría de las mujeres prefiere tomar decisiones de un modo de Sentimiento más que de Pensamiento.

Los investigadores refieren que no pudieron establecer comparaciones con otros estudios de tipos de personalidad en estudiantes anglosajones, debido a la disparidad en la presentación de los resultados. Sin embargo, al compararlos con estudios de poblaciones de estudiantes británicos, encontraron una distribución de preferencias psicológicas idéntica, ya que en ambos casos más de dos tercios de estudiantes tienen preferencias de pensamiento(T) y Juicio (J). Consideran que esto es también característico en estudiantes de medicina estadounidenses ya que compararon sus resultados con un estudio comparativo de 12 escuelas de medicina de Estados Unidos, aunque aceptan que el predominio de las preferencias T-J es menos marcado en los estudiantes estadounidenses que en los suyos.

Otro de los aspectos que comprobaron estos investigadores es el tipo psicológico, en su estudio el tipo más frecuente resultó el ISTJ (19%), el cual es comparable al obtenido en un estudio de 1800 estudiantes de una escuela de medicina norteamericana, entre quienes el ISTJ resultó el más frecuente (14%). Al respecto los autores refieren que si bien el perfil de sus estudiantes no tiene comparación con el de otros estudiantes chilenos en general por no existir estudios al respecto, saben que los estudiantes de medicina se diferencian de estudiantes de otras carreras por una investigación en proceso.

Así mismo afirman que los resultados de los tipos psicológicos no pueden ser atribuibles al hecho de estudiar medicina porque los test se administraron al ingreso, pero dicen que tampoco es atribuible al azar porque determinarían una distribución homogénea del 6.25% de la población de cada tipo psicológico, por lo que se atreven a afirmar que sus estudiantes de medicina están sobre representados los tipos de preferencias T y J y sub representados los de

preferencias F y P. “Por ello pensamos que estudiar medicina puede ser atractivo para los estudiantes TJ y, particularmente, ISTJ.” Esta afirmación la justifican a partir de los estudios experimentales que plantean que el atractivo intrínseco de cualquier trabajo o profesión (a diferencia del atractivo extrínseco como el dinero o el status) reside en la oportunidad que éste brinda para usar las preferencias psicológicas o procesos mentales que dominamos mejor.

Por ultimo encontraron que la mitad de los estudiantes son del estilo de aprendizaje asimilador, que se refiere a que se interesan por los conceptos abstractos más que por las aplicaciones prácticas, sopesan exhaustivamente las alternativas antes de actuar y prefieren las disertaciones, clases expositivas y exploración de modelos analíticos. Un cuarto de la muestra es del estilo convergente, es decir, que percibe los conceptos y forma teorías pero se distingue por su interés en el uso práctico de las ideas. En situaciones de aprendizaje formal, prefiere las simulaciones, ensayos de laboratorio y aplicaciones prácticas. El resto de la muestra 23% son del estilo divergente y acomodadores, es decir, aprendices concretos.

Los autores resumen que los estudiantes investigados usan modo abstracto para aprender la información (77%), y toman decisiones desde una actitud observadora y reflexiva (68%). Estos resultados son comparados con los de la universidad de Concepción y resultan idénticos, lo mismo que con los estudiantes de medicina de la universidad de Brasilia. Sin embargo, la proporción de estudiantes con estilos activos, convergentes y acomodadores es menor que la de los estudiantes de Norteamérica lo que consideran se debe a múltiples factores como la instrucción previa, los criterios de admisión, la edad y características socioculturales. Por ultimo, señalan que no existen estudios normativos de estilos de aprendizaje en población chilena para establecer comparaciones, pero, al igual que con los tipos psicológicos, dicen tener conocimiento por un estudio en preparación de Zúñiga que al comparar a sus estudiantes con los estudiantes de psicología, arquitectura y periodismo, los de medicina tienen una menor proporción de aprendices concretos. Dichos resultados los consideran consistentes con la literatura que sostiene que las carreras de ciencias básicas atraen más a los aprendices

abstractos, mientras que las artísticas y humanísticas más a los aprendices concretos.

Bitran C. Marcela, Zúñiga P. Denisse, Lafuente G. Monserrat, G. Viviani Paola y Beltrán Mena C. (2004) estudiaron las características psicológicas y los estilos cognitivos de estudiantes de medicina y de otras carreras de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Aplicaron el MBTI a un total de 1508 alumnos de primer ingreso de las generaciones 2000 y 2001, de las carreras de medicina, ingeniería, arquitectura, psicología y periodismo. Encontraron que las preferencias psicológicas y los estilos cognitivos de los jóvenes de medicina no se diferencian de los de ingeniería, pero son distintos de los que escogen arquitectura, psicología y periodismo. Las diferencias se centran en la percepción de la información (S-N), la postura frente a la vida (J-P) y el estilo cognitivo (T-F). A medicina e ingeniería ingresan estudiantes concretos y estructurados, que enfrentan los estudios con estilo eminentemente práctico y lógico. Los de psicología y arquitectura son flexibles y su estilo cognitivo está caracterizado por la percepción intuitiva (N-T y N-F). Los autores consideran que el haber realizado el estudio en jóvenes de recién ingreso a la universidad, permite suponer que los resultados no se ven influidos por el hecho de estudiar o ejercer una carrera. Así mismo controlaron las variables biodemográficas preexistentes y las diferencias académicas con perfiles de ingreso semejantes. Para Bitran, (et al) los resultados obtenidos les permiten suponer que las distintas carreras atraen a ciertos tipos específicos de estudiantes y que el atractivo intrínseco sustentado en la oportunidad de usar las preferencias psicológicas se ubica por arriba de los atractivos extrínsecos como el dinero y el status.

Consideran que la dimensión psicológica más frecuentemente asociada con la elección de carrera es la percepción de la información (S-N). Los tipos sensoriales se interesan por carreras como medicina e ingeniería, que tienen actividades organizadas y sistemáticas, donde está muy claro el plan de trabajo y existe un feedback constante con la realidad. Los tipos intuitivos en cambio prefieren actividades que les permitan innovar y estar siempre abiertos a nuevas posibilidades. Aunque los autores reconocen que su investigación tiene ciertas

limitaciones que no les permiten determinar si los hallazgos son reproducibles y generalizables, tienen a favor de la reproducibilidad el hecho de haber estudiado tres generaciones de ingreso en medicina en las que se presentan los mismos patrones de preferencias psicológicas. Para ellos, estos resultados relacionados con los diferentes estudios de estudiantes de medicina en E.U e Inglaterra confirman la teoría jungiana que postula que las preferencias psicológicas son universales y no están determinadas por contextos culturales.

Tieger, Paul, D. en 1993 examinaron los tipos de personalidad, para encuadrar las características de los tipos con características similares, en empleos que pueden llevarlos a lograr el ajuste “perfecto”, así es como a partir de los 16 tipos psicológicos de Myers-Briggs reagrupan una serie de ocupaciones.

Jane Parr y Greg J. Neimeyer, en 1994, realizaron un estudio de diferenciación vocacional con 387 estudiantes de nivel superior y encontraron que existían mayores niveles de diferenciación vocacional en hombres que en mujeres, lo que fue relacionado al uso de construcciones personales cuando los individuos juzgaron como altamente irrelevantes las carreras profesionales.

Hirsh y Kummmerov (1998), desarrollan ampliamente las preferencias de los tipos psicológicos del Myers-Briggs, describiendo las características de los tipos y dándoles diferentes significados psicológicos. Así tenemos que describen, la forma en que viven, trabajan, aprenden, aman, dirigen, pierden y las ocupaciones que más les atraen a los 16 tipos psicológicos del Myers-Briggs. Estos trabajos están basados en su propia experiencia y en los trabajos de investigación de otros autores principalmente en E.U. Es importante resaltar que de esta reagrupación en temperamentos no se encontraron investigaciones.

5. CAPÍTULO 4: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

5.1 Baja California Sur.

El estado de Baja California Sur se creó por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 8 de Octubre de 1974, por lo que dejó de ser un Territorio federal. Es en abril de 1975 cuando la primera administración estatal electa por los sudcalifornianos toma posesión, y con ello inicia el surgimiento de la vida institucional con normatividad y dirección política propia.

Antes de que Baja California Sur se transformara en una entidad libre y soberana, los sudcalifornianos para sus estudios de educación superior tenían dos opciones: la primera, ingresar a la Escuela Normal Urbana para cursar la carrera normalista, y ejercer en Sudcalifornia su labor docente, o en entidades cercanas; en tanto que la segunda alternativa era salir a cualquier parte del país, Distrito Federal, Hermosillo, o Guadalajara a estudiar una licenciatura y posteriormente regresar a ejercer su profesión a su lugar de origen en las ramas del Derecho, Medicina, Contador Público, Arquitectura, entre otras.

En el sur de la Baja California el grado máximo de estudios que se podía cursar era la carrera de profesor en la Escuela Normal Urbana, institución fundada en 1944, que en mucho “surtía” los cuadros de la administración pública territorial, que asimismo rivalizaba con quienes habían estudiado fuera del estado y retornaban a ejercer su profesión.

5.2 La creación de la UABCS

En este contexto el gobernador Ángel César Mendoza Arámburo envía a la Primera Legislatura del Estado de Baja California Sur el 23 de diciembre de 1975 la iniciativa de ley en la que propone la creación de la Universidad Autónoma de Baja California Sur. En su comparecencia ante los diputados locales el entonces Jefe del Ejecutivo Estatal señaló: “La raíz del proyecto y el origen de esa inquietud

se remonta a muchos años. A la edad en que muchos sufrimos la necesidad del abandono de la tierra y de la familia, que muchos no volvieron a ver. Y los perdió la tierra y los perdió la familia. Y ellos no volvieron a ver ni a su familia, ni a su tierra. Nos ocurrió a muchos de nuestra generación, cuanto tuvimos que salir en busca de la escuela preparatoria que entonces ni siquiera existía. De mi generación regresamos unos cuantos; los demás se quedaron lejos, sin ninguna posibilidad de regresar”.

El 31 de diciembre de 1975 en el Boletín Oficial del Gobierno del Estado de Baja California Sur se publica el decreto número 35 que contiene la Ley Orgánica de la Universidad Autónoma de Baja California Sur, con lo que oficialmente nació la denominada “máxima casa de estudios de Sudcalifornia”.

Para la creación de la institución universitaria una comisión conformada por dos maestros normalistas, un historiador, tres médicos, un ingeniero petrolero y un arquitecto trabajaron durante varios meses en consulta a nivel nacional y estatal en el “Esquema Preliminar de Organización de la Universidad Autónoma de Baja California Sur” en el que diseñaron “la probable estructura administrativa y académica de la institución” (Altable y Peña, 2001).

Es el 15 de marzo de 1976 con poco más de 200 alumnos cuando inicia labores la UABCS con 7 carreras sectorizadas a tres coordinaciones interdisciplinarias. La coordinación de Ciencias Sociales con las carreras de Economía y Administración Pública y Ciencias Políticas; La coordinación de Ciencias del Mar con Biología Marina, Geología Marina, e Ingeniería en Pesquerías, y por último la Coordinación de Ciencias Agropecuarias con las carreras de Zootecnia y Agronomía.

5.3 Matrícula y egresados

En diciembre de 1980, a escasos cuatro meses de concluir el primer sexenio gubernamental en Baja California Sur, egresa la primera generación compuesta por aproximadamente 80 pasantes representantes de las siete carreras, de los que más del 90 por ciento fueron absorbidos por los distintos niveles de gobierno.

De 1988 a 1993, se crea el Departamento de Humanidades dependiente de la Coordinación de Ciencias Sociales, con la Licenciatura en Humanidades con tres terminales, Filosofía, Letras e Historia, así mismo se aprueba la creación de la Licenciatura en Derecho. De 1994 al 2000, se crea la carrera de Ingeniería en Desarrollo computacional, la Licenciatura en Comercio Exterior y la Licenciatura en Administración de Agronegocios. La carrera de Ingeniería en sistemas computacionales, se modifica y queda como Licenciatura en Cómputo, para finalmente desaparecer unos años después.

De 1994 a 2000 se aprobó la carrera de Lenguas Modernas y la Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Del 2000 a la fecha la Universidad Autónoma de Baja California Sur ha incrementado su matrícula de manera impresionante principalmente en las carreras de Derecho y Ciencias de la comunicación, hasta el semestre 2000-1 se reporta un total de 2374 alumnos inscritos en las diferentes licenciaturas (Altable y Peña, 2001).

Población.

Los registros de egresados de 1980 a 1992 son diferentes e imprecisos por lo que no se puede saber con exactitud el número de egresados, es hasta 1992 que el INEGI en su Anuario estadístico de Baja California Sur reporta el número de egresados por área y carrera. De 1992 a 2001 habían egresado un total de 1578 alumnos de 14 licenciaturas. (Ver cuadro 1, 2 Y 3)

Para el presente estudio sólo se tomarán 13 carreras, se excluye la carrera de Ciencias de la Comunicación e Ingeniería en Desarrollo Computacional, debido a que Ciencias de la Comunicación es de reciente creación (2002) y al momento de la presente investigación no hay egresados. La carrera de Ingeniería en Desarrollo Computacional que después se modificó como Licenciatura en Cómputo, por problemas académicos y administrativos, desapareció en el 2000.

Se realizó un muestreo por inferencia estadística, debido a que los recursos con que se cuenta son limitados. Como se mencionó anteriormente se excluyeron los egresados de las carreras de Ciencias de la Comunicación e Ingeniería en Sistemas computacionales y la población estudiada queda conformada por 1551 alumnos egresados de 1992 al 2001 de las siguientes áreas: Ciencias Sociales y

Humanidades, siete carreras, Ciencias del mar, tres carreras y Ciencias Agropecuarias, tres.

El tamaño de la muestra fue de 166.alumnos. (Ver cuadros 4, 5 y 6)

Cuadro 4. Área de Ciencias Sociales y Humanidades

CARRERA	Año de egreso										Suma	%	Muestra
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001			
Ciencias políticas y administración pública	26	13	24	24	29	45	37	38	37	42	315	32.40%	34
Derecho	---			---	---	---	48	33	75	46	202	20.78	22
Economía.	16	10	14	14	14	10	18	39	25	19	179	18.41	19
Comercio Exterior.	---			---	---	---	---	23	58	47	128	13.16	14
Filosofía.	---		20	20	4	1	4	4	2	7	63	6.48	7
Historia.	---		0	---	1	1	12	5	22	8	49	5.04	5
Lengua y literatura	---		0	---	3	11	6	3	5	8	36	3.70	4
TOTAL	42	23	58	58	52	68	125	145	224	177	972	62%	105

Cuadro 5. Área de Ciencias del Mar

CARRERA	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	%	Muestra
Biología marina.	24	12	17	17	15	16	16	15	35	34	201	60	21
Geología	4	4	4	4	---	5	2	4	13	3	43	12.83	5
Ingeniero en Pesquerías	4	12	3	3	10	5	2	4	9	12	64	19.10	7
Ingeniero en Desarrollo computacional.	---				---	---	----	16	1	10	27	8.05	2
TOTAL	32	28	24	24	25	26	20	39	58	59	335	21%	35

Cuadro 6. Área De Ciencias Agropecuarias

CARRERA	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total	Muestra
Ing. Agrónomo	18	14	5	4	5	5	4	1	18	8	82	30.25	9
Licenciado en Administración de Agronegocios.	---			---	---	---	----	35	23	17	75	27.67	8
Ingeniero zootecnista	9	21	4	5	16	5	11	15	8	20	114	42.06	13
Total	27	35	9	9	21	10	15	51	49	45	271	17%	30
Suma del total de alumnos por área	101	86	91	91	98	104	160	235	331	281	1578	100%	

6. CAPÍTULO 5: METODOLOGÍA

6.1 Planteamiento del problema.

La relación entre personalidad y elección de carrera es un aspecto de la orientación vocacional que, desde sus inicios ha sustentado la mayoría de las investigaciones en este tema. En los últimos veinte años su estudio ha tenido un desarrollo acelerado principalmente en las instituciones de educación superior y en el área laboral en países como Estados Unidos, España e Inglaterra. Su aplicación en estudiantes que inician una carrera universitaria ha resultado útil para predecir éxito académico y estilos de aprendizaje (Wallick, y Cambre, 1999). En nuestro país, existe escasa investigación al respecto, aunque se reconoce la relación entre personalidad y elección de carrera, en la práctica se siguen utilizando test de personalidad basados en patologías (MMPI) y se da preferencia a las pruebas de intereses (Sesteaga, 1982; Salieron, 1993 y Guerrero, 1997).

Una de las aplicaciones más concretas del estudio de la personalidad como uno de los factores internos que inciden en la elección de una carrera, es en el diseño de planes curriculares y en la construcción de nuevas carreras en las instituciones de educación superior. En el caso de ciudades pequeñas como La paz, en Baja California Sur, las decisiones de abrir nuevas carreras o cerrar alguna de las ya establecidas, tiene mayor impacto que en ciudades grandes, porque la mayoría de la población únicamente cuenta con esta opción para estudiar una carrera, dadas sus condiciones geográficas de difícil acceso al centro del país.

En el estado de Baja California Sur, hasta el momento no existen estudios acerca de los factores externos e internos que inciden en la elección de carrera. En los últimos cinco años, las opciones de carreras universitarias tanto en la universidad pública (UABCS) como en las universidades privadas han iniciado un proceso de crecimiento, que se basa más en decisiones del rector o demandas por moda de la población estudiantil (Altable y Peña, 2001). Esto ha llevado a

implementar carreras como la de Ciencias de la Comunicación, en la que hasta el momento a egresado la primera generación con 60 profesionistas en Ciencias de la Comunicación para una población que sólo cuenta con tres medios de información impresos, dos radios y dos canales de televisión local. Por lo anterior es importante explorar qué factores inciden en la elección de carrera. Específicamente la presente investigación tiene el objetivo de responder a la siguiente pregunta: ¿Cuál es la relación entre el inventario tipológico de Briggs-Myers y las carreras de la UABCS?, como forma de contribuir aunque sea minimamente al conocimiento la elección de carrera en una muestra de egresados de la Universidad Autónoma de Baja California Sur.

6.2 Objetivos

6.2.1 Objetivo General

Investigar la tendencia de los tipos psicológicos del MBTI en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S, respecto a la elección del área académica y carrera elegida.

6.2.2 Objetivos específicos

1. Identificar en submuestra de hombres y de mujeres egresados de la U.A.B.C.S., la frecuencia con la que se presentan los tipos psicológicos de Myers-Briggs.
2. Identificar en la submuestra de hombres y de mujeres egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos relacionados con el área de Ciencias Sociales y Humanidades
3. Identificar en la submuestra de hombres y de mujeres egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos relacionados con el área de Ciencias del Mar.
4. Identificar en la submuestra de hombres y de mujeres egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos relacionados con el área de Ciencias Agropecuarias.

5. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Ciencias Políticas y Administración Pública.
6. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Derecho.
7. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Economía.
8. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Comercio Exterior.
9. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Filosofía.
10. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Historia.
11. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Lengua y Literatura.
12. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Biología Marina.
13. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Geología.
14. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Ingeniero en pesquerías.
15. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Ingeniero Agrónomo.
16. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Administración de Agrobnegocios.
17. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la carrera de Ingeniero Zootecnista.

18. Identificar en una muestra de estudiantes egresados de la U.A.B.C.S., los tipos psicológicos que se relacionan con la ocupación 1., con la ocupación 2, con la ocupación 3, con la ocupación 4, con la ocupación 5, con la ocupación 6 y con la ocupación 7.
19. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., la frecuencia con la que se presentan los temperamentos de Cauvin.
20. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los temperamentos de Cauvin que se relacionan con el área de Ciencias Sociales y Humanidades
21. Identificar una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los temperamentos de Cauvin que se relacionan con el área de Ciencias del Mar.
22. Identificar en una muestra de egresados de la U.A.B.C.S., los temperamentos de Cauvin que se relacionan con el área de Ciencias Agropecuarias.
23. Identificar en una muestra de estudiantes de la U.A.B.C.S., el rango de edad en el que se presenta una mayor puntuación en los tipos psicológicos de Myers Briggs

6.3 Variables

6.3.1 Variable independiente

Para el presente estudio ex post facto, son considerados como variables independientes los tipos psicológicos de Myers Briggs.

6.3.2 Variables dependientes

El área académica a la que pertenece la carrera estudiada, y todos los atributos demográficos de los sujetos que participen en el estudio, debido a que se trata de un estudio piloto, pre-experimental; las variables ya están dadas.

- Sexo

- Edad
- Años de egreso
- Ocupación
- Carrera del padre
- Carrera de la madre.

6.4 Definición conceptual de variables

6.4.1 Variable independiente

Tipos psicológicos: Las variables son los tipos psicológicos de Myers Briggs, propuestos por Jung. El tipo psicológico es la preponderancia que cada persona da a las cuatro funciones o procesos fundamentales: sensación, (s), intuición (n), pensamiento (t) y sentimiento (f) y las actitudes con que utiliza cada una de ellas. (Myers Briggs 1995)

Función: “Una determinada forma de actividad psíquica que, a pesar de los cambios de las circunstancias, permanece invariable” (p.7).

Temperamento: “Es el tono emocional o «tempo» característico del individuo, y se asume que está basado biológicamente y que surge en la infancia o en la niñez temprana” (Brody y Ehrlichman, 2000, p.128).

6.4.2 Variables dependientes:

Área académica: Es la clasificación que establece el Consejo Académico de la U.A.B.C.S, de las diferentes carreras que imparte. Actualmente existen tres áreas académicas: Área de Ciencias Sociales; que incluye 7 carreras, Área de Ciencias del Mar con 4 carreras y Área de Ciencias Agropecuarias con 3 carreras.

Carrera: “Referida a los estudios superiores y en concreto a los universitarios” (Rivas, 1988, p.14).

Sexo: “Es la serie de características físicas determinadas genéticamente, que colocan a los individuos de una especie en algún punto del continuo que tiene

como extremos a los individuos reproductivamente complementarios” (Álvarez, 1986, p.1).

.Edad: (del latín aetas) f. Tiempo que una persona ha vivido, a contar desde que nació (Diccionario de la lengua española, 2000).

Ocupación, profesión: Grupo de trabajos que se dan en varias organizaciones productivas o empresas, que contiene actividades laborales y finalidades productivas similares. La profesión requiere de una preparación previa o de entrada de mayor o menor duración y polivalencia (Rivas, 1988).

.Carrera del padre: Se refiere al oficio, profesión o actividad laboral a la que se dedicó o dedica predominantemente el padre biológico del participante.

Carrera de la madre: Se refiere al oficio, profesión o actividad laboral a la que se dedicó o dedica predominantemente la madre biológica del participante.

6.5 Definición operacional de variables.

Tipos psicológicos:

Son las puntuaciones directas obtenidas en la escala de Myers Briggs que de acuerdo a su preponderancia en los ocho polos, determinan uno de 16 tipos. (ver cuadro 7)

Polos de preferencia

- Extraversión E vs. Introversión I
- Intuición N vs. Sensación S
- Pensamiento T vs. Sentimiento F
- Percepción P vs. Juicio J

Cuadro 7. 16 Tipos psicológicos de Myers Briggs

TIPOS SENSORIALES		TIPOS INTUITIVOS	
Con pensamiento	Con sentimiento	Con sentimiento	Con pensamiento
I S T J	I S F J	I N F J	I N T J
I Concentración profunda. S Confianza en los hechos. T Análisis lógico. J Organización.	I Concentración profunda. S Confianza en los hechos. F Afecto y simpatía. J Organización.	I Concentración profunda. N Visión de posibilidades. F Afecto y simpatía. J Organización.	I Concentración profunda. N Visión de posibilidades. T Análisis lógico. J Organización.
I S T P	I S F P	I N F P	I N T P
I Concentración profunda. S Confianza en los hechos. T Análisis lógico. P Facultad de adaptación.	I Concentración profunda. S Confianza en los hechos. F Afecto y simpatía. P Facultad de adaptación.	I Concentración profunda. N Visión de posibilidades. F Afecto y simpatía. P Facultad de adaptación.	I Concentración profunda. N Visión de posibilidades. T Análisis lógico. P Facultad de adaptación.
E S T P	E S F P	E N F P	E N P T
E Variedad de intereses. S Confianza en los hechos. T Análisis lógico. P Facultad de adaptación.	E Variedad de intereses. S Confianza en los hechos. F Afecto y simpatía. P Facultad de adaptación.	E Variedad de intereses. N Visión de posibilidades. F Afecto y simpatía. P Facultad de adaptación.	E Variedad de intereses. N Visión de posibilidades. T Análisis lógico. P Facultad de adaptación.
E S T J	E S F J	E N F J	E N T J
E Variedad de intereses. S Confianza en los hechos. T Análisis lógico. J Organización.	E Variedad de intereses. S Confianza en los hechos. F Afecto y simpatía. J Organización.	E Variedad de intereses. N Visión de posibilidades. F Afecto y simpatía. J Organización.	E Variedad de intereses. N Visión de posibilidades. T Análisis lógico. J Organización.

Temperamento: Se refiere al reagrupamiento y clasificación que hace Cauvin y Cailloux (1997), de los 16 tipos psicológicos de Myers-Briggs y que da lugar a 4 temperamentos a los que se les asignan nombres mitológicos y que corresponden a las clasificaciones de Hipócrates y Paracelso: Epimeteico, Dionisiaco, Prometeico y Apolíneo.

Área académica: Corresponde al área académica dentro de la cual esté considerada la carrera del sujeto, de acuerdo a la clasificación de la Universidad Autónoma de Baja California Sur, misma que está dividida en tres áreas académicas: Ciencias Sociales y Humanidades (7), Ciencias del Mar (4) y Ciencias Agropecuarias.(3)

Carrera: Se consideran egresados aquellos alumnos que han cubierto el 100% de los créditos de cualquiera de 13 de las 14 carreras que actualmente imparte esta institución, sean pasantes o titulados.

- Licenciado en ciencias políticas y administración pública.
- Licenciado en derecho:
- Licenciado en economía:
- Licenciado en comercio exterior:
- Licenciado en filosofía:
- Licenciado en historia:
- Licenciado en lengua y literatura:
- Licenciado en biología marina
- Licenciado en geología.
- Ingeniero en pesquerías.
- Ingeniero agrónomo
- Licenciado en administración de agronegocios:
- Ingeniero zootecnista:

Edad:

Se refiere a la edad cronológica que dice tener el sujeto al momento de contestar el inventario de tipología Myers-Briggs.

Ocupación: Se refiere al oficio, profesión o actividad laboral actual del sujeto participante.

Carrera del padre: Se refiere al oficio, profesión o actividad laboral a la que se dedicó o dedica predominantemente el padre biológico del participante.

Carrera de la madre: Se refiere al oficio, profesión o actividad laboral a la que se dedicó o dedica predominantemente la madre biológica del participante.

6.6 Sujetos

6.6.1 Definición o características de la población

Se trabajo con 166 hombres y mujeres pasantes o titulados egresados de la Universidad Autónoma de Baja California Sur.

Criterios de inclusión:

- Estudiantes egresados de la U.A.B.C.S de cualquiera de las tres áreas académicas.
- Estudiantes egresados durante 1992 – 2001.
- Estudiantes que hayan cubierto el 100% de los créditos, sean pasantes o titulados.

Criterios de exclusión:

Los estudiantes que tenían las siguientes características fueron excluidos de la presente investigación:

- Egresados de otras instituciones de educación superior.
- Egresados antes o después del período de 1992 al 2001.

- Estudiantes que no cubrían el 100% de los créditos.
- Estudiantes que cursaron más de una licenciatura.
- Estudiantes que revalidaron materias de otra institución de educación superior.
- Así como los estudiantes egresados de la carrera de ingeniero en desarrollo computacional, debido a que sólo se mantuvo por 4 años y no pertenece al área de ciencias del mar, en la que administrativamente y de forma temporal se le ubicó.

6.7 Muestreo

La población de la Universidad Autónoma de Baja California Sur, al momento de realizar el muestreo no contaba con registros completos de los alumnos egresados desde su inicio de actividades. Con base en los Anuarios Estadísticos del estado de Baja California Sur, se obtuvieron registros confiables a partir de 1992, y hasta el 2001 se tiene un registro total de 1578 alumnos egresados de la universidad.

El total de la población para este estudio quedó conformada por 1551 alumnos ya que se descartó la carrera de Ingeniería en Sistemas Computacionales (27) debido a que no corresponde al área académica adjudicada y fue cancelada en el año 2000 por problemas académicos y administrativos. Se realizó un muestreo por inferencia estadística, pues los recursos con que se cuenta son limitados. El tamaño de la muestra fue de 166 alumnos de tres áreas: Ciencias Sociales y Humanidades (siete carreras), Ciencias del Mar (tres carreras) y Ciencias Agropecuarias (tres carreras).

La muestra se obtuvo a partir de la fórmula:

$$n = Z^2 pq \sqrt{N} / E^2 + Z^2 pq$$

Donde :

n, es el tamaño de la muestra.

Z es el nivel de confianza (95%).

p, es la variabilidad positiva (0.5)

q , es variabilidad negativa (0.5)

N es el tamaño de la población (1578)

E, es la precisión o el error (0.075)

La muestra quedó constituida por un total de 166 alumnos egresados. (Ver cuadro 8)

Cuadro 8. Población Total de Egresados de la U A B C S 1992 - 2001.

Área de Ciencias Sociales y Humanidades											
Carrera	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Suma
1.Licenciado en Ciencias Políticas y Administración Pública	26	13	24	24	29	45	37	38	37	42	315
2.Licenciado en Derecho	---			---	---	---	48	33	75	46	202
3. Licenciado en Economía.	16	10	14	14	14	10	18	39	25	19	179
4. Licenciado en Comercio Exterior.	---			---	---	---	---	23	58	47	128
5. Licenciado en Filosofía.	---		20	20	4	1	4	4	2	7	63
6. Licenciado en Historia.	---		0	---	1	1	12	5	22	8	49
7.Licenciado en Lengua y Literatura	---		0	---	3	11	6	3	5	8	36
Total	42	23	58	58	52	68	125	145	224	177	972
Área de Ciencias del Mar											
Carrera	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
8. Licenciado en Biología Marina.	24	12	17	17	15	16	16	15	35	34	201
9.Licenciado en Geología	4	4	4	4	---	5	2	4	13	3	43
10. Ingeniero en Pesquerías.	4	12	3	3	10	5	2	4	9	12	64
11.Ingeniero en Desarrollo Computacional.	---				---	---	---	16	1	10	27
Total	32	28	24	24	25	26	20	39	58	59	335
Área de Ciencias agropecuarias.											
Carrera	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	TOTAL
12.-Ing. Agrónomo.	18	14	5	4	5	5	4	1	18	8	82
13-Licenciado en Administración de Agronegocios.	---			---	---	---	---	35	23	17	75
14.Ingeniero Zootecnista	9	21	4	5	16	5	11	15	8	20	114
Total	27	35	9	9	21	10	15	51	49	45	271
Suma Total	101	86	91	91	98	104	160	235	331	281	1578

6.8 Tipo de estudio

De acuerdo con Méndez Ramírez (2001) se trataría de una observación prospectiva, transversal, comparativa y su nombre común sería el de una encuesta comparativa.

6.9 Diseño

Éste corresponde a un diseño pre-experimental de comparación entre grupos, dándose en un entorno natural de los sujetos, sólo para ser observados.

G1 O1

G2 O2

G3 O3

Donde

G1 área 1

G2 área 2

G3 área 3

O1 Observación (aplicación del cuestionario)

6.10 Instrumentos y materiales

6.10. 1 Inventario de personalidad Myers-Briggs

El cuestionario de Myer Briggs es un auto informe de elección forzada, basado en la teoría de Jung y dos norteamericanas, Catherine Cook Briggs e Isabel Briggs Myers, estas investigadoras trabajaron sobre la teoría de Jung ampliándola y elaborándola hasta encontrar una lista que pudiera ayudar a las personas a determinar su tipo psicológico. El Myers-Briggs Type Indicator (Indicador de Tipo Myers Briggs), inicia en 1920 y actualmente es utilizado en muchos países para orientación vocacional y para administración de recursos humanos. Ver anexo 2.

La tipificación psicológica se fundamenta en las preferencias de las personas, es decir, dentro de cada uno de nosotros están presentes nuestras

preferencias físicas y mentales; nuestras preferencias físicas incluyen cosas como la mano preferida o el ojo dominante y el pie que adelantamos antes.

El inventario de Myers - Briggs consta de 96 preguntas, divididas en tres secciones: la primera está constituida por afirmaciones dentro de las cuales el sujeto marca la respuesta que más se adapte o su forma de comportarse; la segunda parte contiene una lista de palabras contrarias y el sujeto debe seleccionar aquella palabra cuyo significado le agrade más; finalmente, la tercer parte consta de afirmaciones en donde el sujeto indica cómo se siente con el comportamiento referido en afirmaciones, también contrarias. Se puede aplicar a adolescentes y adultos, de manera individual o colectiva y la duración de la prueba es de 20 minutos. Lo único que tiene que hacer el sujeto es tachar la respuesta que más se acomode a él. (Anexo 2)

Conservando las siglas del idioma inglés, las ocho preferencias evaluadas fueron: E extroversión, I Introversión, N Intuición, S Sensación, T pensamiento, F sentimiento, J juicio y P percepción.

6.10.1.1 Interpretación breve de las escalas

La primera escala medida por el MBTI es: Extraversión (E) e Introversión (I) que se refiere a la manera en que dirige la energía y cómo la toma.

A diferencia de lo que popularmente se conoce como introvertido, la introversión significa la manera en que el individuo se energiza, y cómo le es necesario buscar un ambiente más íntimo y privado a fin de funcionar mejor.

El extravertido, en cambio necesitará de un ambiente lleno de personas a fin de cambiar impresiones con el fin de tomar energía.

La segunda escala a medir es la Sensación (S) y la Intuición (N) y se refiere, a la manera en que los individuos dirigen su atención. Cuando utilizan la sensación los sujetos se encuentran en el aquí y en el ahora, no pasan por alto los detalles, las muecas de las personas y fácilmente se dan cuenta de lo que a otros agrada o desagrada. En cambio el intuitivo (n) capta el ambiente en su totalidad y se evade al pasado pensando en posibilidades nuevas. A diferencia de la sensación, el intuitivo percibe mediante el inconsciente y evade la realidad

concreta. La intuición puede recibir información desde adentro (por ejemplo un insight de origen desconocido) o ser estimulada por algo que le ocurre a otra persona.

En la tercera escala se mide la manera en que las personas deciden, puede ser mediante el razonamiento, T (thinking) o mediante el sentimiento, F (Feeling). Finalmente, la cuarta escala se refiere a la manera en cómo el sujeto vive y puede ser mediante el juicio (J) o la percepción (P). En el primer caso se trata de sujetos cuyo tipo es el juicio, algo rígidos pues les cuesta trabajo la improvisación, se dedican más bien a planear y a implementar estrategias después de evaluarlas largo tiempo. En el caso de los perceptivos son personas que les aburre la monotonía y prefieren por ello la improvisación, son muy buenos para implementar estrategias sin haberlas planeado y viven la vida como viene pues suponen que la planeación nunca resulta.

6.10.1.2 Confiabilidad

Para información estadística se pueden utilizar tres tipos de datos: las puntuaciones directas, las puntuaciones de preferencias (o normalizadas) y las puntuaciones en el continuo de las escalas que indican qué tanto se posee determinada preferencia y no la contraria. Esto es posible porque el instrumento fue diseñado para medir dicotomías.

Para obtener los coeficientes de confiabilidad utilizando las puntuaciones en el continuo de las escalas, se utilizó el procedimiento de las dos mitades aleatorias. A los índices obtenidos se les aplicó la correlación de Spearman Brown. La muestra contempló sujetos de 9-14 años (primer rango) a sujetos de más de 60 años (último rango), en la escala E-I se obtuvieron las correlaciones más baja de 0.78 mientras que la máxima correlación (0.83) se obtuvo en los sujetos de 60 o más de 40-49 y de 30-38 años

En la escala S-N, la puntuación más baja es para los sujetos cuyo rango de edad se encuentra entre los 9-14 años y la correlación más alta se obtuvo en el rango de 50-59 siendo la correlación de 0.90; en la escala T-F la menor

correlación la vuelven a obtener los sujetos de 9-14 años y la máxima de 0.86 los rangos de 40-49 y de 50-59 años.

Finalmente, la escala J-P obtuvo la correlación más baja, 0.84 en los jóvenes de 9-14 años y la más alta, 0.88 en los rangos de 50-59 y de 60 años. Como podemos observar los sujetos de menor edad son quienes obtienen las menores puntuaciones, esto se debe a que en ellos las preferencias no están tan bien definidas como en los adultos. El diseño pre-prueba post-prueba obtuvo índices de correlación de 75 y 80 aplicados entre 1 mes y 2 años ambas aplicaciones (Myers-Briggs, 1995).

Carlyn (1977 citado en Buboltz y Jonson, 2001), realizó una revisión de la literatura del MBTI y encontró correlaciones de confiabilidad que va de .66 a .92 y ella concluyó que la certeza estimada para las categorías del tipo parecen ser satisfactorias en la mayoría de los casos.

6.10.1.3 Validez

Se ha medido la validez concurrente de la prueba con instrumentos tales como el 16 FP, MMPI, EPI, EPQ, obteniéndose igualmente correlaciones altas. También se han realizado estudios por profesiones, edades y en diversas actividades.

El estudio sobre la edad demostró que hay una ligera tendencia con la edad a hacerse más introvertido, pareciera que con el paso de los años el sujeto se encontrará cada vez más a gusto con su interior y se concediera en mayor medida el “ser uno mismo” (Myers-Briggs, 1995).

Carlson (1985) y Carlyn (1977) (citados en Buboltz y Jonson, 2001), revisaron los estudios de validez de contenido y predictive del MBTI y concluyeron que el MBTI es un instrumento válido, que es potencialmente útil en varias situaciones diferentes.

En México, hasta donde se investigó, no existe un estudio relativo a la estandarización de este instrumento, los estudios arriba citados corresponden a muestras de Estados Unidos.

Existen estudios en Argentina y Chile, y en este último se ha realizado incluso una adaptación y estandarización en una población urbana del Gran Santiago (Mandiola, Prat y Pulido. 1995). Actualmente en ese país, se está utilizando el MBTI en investigación con alumnos de diferentes carreras de instituciones de educación superior y correlacionándolo con estilos de aprendizaje, elección de carrera y elección de especialización (medicina). (Bitran y Zúñiga, et al., 2003, 2004, 2005).

6.10. 2 Materiales

Hojas de cuestionarios, hojas de respuesta de cuestionarios, base de datos y computadora.

6.10.3 Procedimiento

Para recabar los cuestionarios de las muestras necesarias se solicitó una cita en las respectivas coordinaciones de las áreas académicas y con las direcciones de las diferentes instituciones gubernamentales, con el fin de solicitar autorización para aplicar el inventario tipológico al personal que acepte voluntariamente, buscando algún día en que concurra el mayor número de profesores y empleados egresados de las diferentes carreras de la U.A.B.C.S y que no tengan tantas actividades.

Algunas recomendaciones para la aplicación y la interpretación

Antes de aplicar el inventario se aclaró a las personas que no es un inventario de bueno y malo, sino que se trata de conocer la manera en que toman decisiones y perciben el ambiente, tampoco hay combinaciones mejores o peores en las relaciones interpersonales.

7. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Para los análisis estadísticos se utilizó el paquete estadístico SAS System, con el que se obtuvo distribución de frecuencias y correlación de Pearson. Se trabajó con una muestra de 166 egresados, de la Universidad Autónoma de Baja California Sur, de los cuales el 39.17% son mujeres y el 60.84% hombres.

Confiabilidad.

En el presente estudio se siguió el procedimiento de pares y nones con las puntuaciones directas de los ocho diferentes polos y posteriormente se aplicó la corrección de Spearman-Brown. (Ver cuadro 9.)

Como se observa la consistencia interna de los reactivos es alta.

Cuadro 9. Coeficiente de confiabilidad en las escalas

Total de la muestra	E – I	S – N	T - F	J - P
166	-0.9382*	-0.8638*	-0.8762*	-0.9352*

*= Significativo, NS= No significativo ($P < 0.05$)

Área Académica

Con respecto al área académica se encontró el mayor porcentaje de egresados en el área de Ciencias Sociales y Humanidades, con un **60.24%** del total de la muestra. El **27.11%** corresponde al área de Ciencias del Mar y por último, el área de Ciencias Agropecuarias constituye el **12.65%** del total de la muestra. No se observan diferencias en la distribución de la muestra por áreas académicas en hombres y mujeres. (Cuadro 10)

Cuadro 10. Distribución de la muestra por área académica, total de la muestra y por sexo.

Área académica	Total	Femenino	Masculino
Ciencias Sociales y Humanidades	60.24%	72.31%	42.48%
Ciencias del Mar	27.11%	21.54%	30.69%
Ciencias Agropecuarias	12.65%	6.15%	16.83%

Carrera

La carrera en la que se encuentra el mayor número de egresados, es la Licenciatura de Ciencias Políticas y Administración Pública (18.07%), en segundo lugar están distribuidos en la carrera de Economía y en Biología Marina con un 13,25%. (Cuadro. 11).

Con respecto al sexo observamos que el mayor porcentaje de mujeres se encuentra en la carrera de Ciencias Políticas y Administración Pública; el segundo lugar está concentrado en la carrera de Derecho y en tercer lugar en la carrera de Biología Marina. En el caso de los hombres coinciden con las mujeres en que el mayor porcentaje está concentrado en la carrera de Ciencias Políticas y Administración Pública, sin embargo, difieren con las mujeres en el segundo lugar ya que los hombres están concentrados en la carrera de Economía e Ingeniería en Pesquerías.

Cuadro 11. Distribución de la muestra por carrera, muestra total y por sexo en porcentaje

Carrera	Total	Femenino	Masculino
Ciencias Políticas y Administración Pública	18.07%	18.46%	17.82%
Derecho	12.65%	16.92%	9.90%
Economía	13.25%	12.31%	13.86%
Comercio Exterior	3.61%	4.62%	2.97%
Filosofía	3.01%	4.62%	1.98%
Historia	5.42%	7.69%	3.96%
Lengua y Literatura	3.61%	6.15%	1.98%
Biología Marina	13.25%	15.38%	11.88 %
Geología	4.82%	4.62%	4.95%
Ing. En Pesquerías	9.64%	3.08%	13.86%
Ing. Agrónomo	5.42%	1.54%	7.92%
Administración de Agronegocios	4.22%	4.62%	3.96%
Ing. Zootecnista	3.01%	0	4.95%

Ocupación

Con respecto a la ocupación la investigación arrojó que la mayoría de los egresados son empleados en las diferentes instituciones del nivel municipal y estatal (46.99%); en segundo lugar su ocupación es la docencia (22.89%) y en tercer lugar laboran como empleados de las diferentes instituciones federales (15.06%). No se encuentran diferencias por sexo. (cuadro 12).

Cuadro 12. Distribución por ocupación

OCUPACIÓN	TOTAL	FEMENINO	MASCULINO
1. Empleado estatal y municipal.	46.99%	49.23	45.54
2.Consultor profesional privado	1.81%	1.54	1.98
3. Docente	22.89%	26.15	20.79
4. Investigador	5.42%	3.08	6.93
5. Comerciante	0.60%	0	0.99
6.Productor y/o empresario	1.81%	1.54	1.98
7. Estudiante	5.42%	6.15	4.95
8. Empleado federal.	15.06%	12.31	16.83

Escolaridad del padre

En la mayor parte de la muestra de egresados, la escolaridad del padre es de nivel profesional en diferentes áreas (27.11%), Por otro lado, el 19.88% de los egresados contestó en este rubro que su padre desempeñaba un oficio o pertenecía al ejercito; el 26.51% de los encuestados indica que su padre no tiene escolaridad alguna o la desconoce. Este último dato nos permite suponer que la información proporcionada por los egresados no es precisa, ya que de acuerdo al XII Censo Nacional de Población y Vivienda 2000, el porcentaje de analfabetismo del estado de Baja California Sur es de 4.2. En este rubro se considera que la posible razón por la que los egresados dieron ese porcentaje tan elevado en ausencia de escolaridad, se debe a la falta de conocimiento de los estudios de sus padres, es decir, a una deficiente comunicación entre padres e hijos, como lo

señala la Encuesta Nacional de Juventud 2000; que destaca que los jóvenes sudcalifornianos tienen menos comunicación con sus padres respecto a la media nacional.(cuadro 13)

Cuadro 13. Escolaridad del padre

Escolaridad del padre	Total
1. Sin escolaridad	26.51%
2. Primaria	0.60%
3. Secundaria	0.60%
4. Técnico /comercio	19.28%
5. Bachillerato	6.02%
6. Profesional	27.11%
7. Oficio / Milicia	19.88%

Escolaridad de la madre

Respecto a la escolaridad de la madre de la mayoría de los egresados casi el 50% de los sujetos respondieron que se dedican al hogar, (46.99%) datos que como ya se mencionó son contrarios a los índices de alfabetización del estado.(cuadro 14)

Cuadro 14. Escolaridad de la Madre

Escolaridad de la madre	Total
1.No contesto	22.29%
2.Hogar	46.99%
3. Oficios	4.82%
4.Técnico /comerciante	15.66%
5. Profesional	10.24%

Distribución de los tipos psicológicos.

La distribución de los tipos psicológicos se concentró en cuatro de ellos, el mayor porcentaje de egresados corresponde al tipo psicológico **ISTJ** (35.54%), al **ESTJ** (27.71%), el **ISTP** (10.24 %) y el **ENTJ** (8.43%) Cabe destacar que en el total de la población no se encontró ningún tipo psicológico ESFP.(Ver cuadro 15).

Cuadro 15. Distribución tipológica del total de la muestra de egresados de la U.A.B.C.S.

ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
35.54%	1.20%	1.20%	5.42%
ISTP	ISFP	INFP	INTP
10.24%	0.60%	0.60%	1.20%
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
2.41%	0	1.20%	1.81%
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ
27.71%	1.20%	1.20%	8.43%

A continuación se describen brevemente las características de los tipos psicológicos (Inventario Tipológico de Myers-Briggs1995), donde se encontraron las frecuencias más altas de la muestra, así como de las características del tipo ESFP en el cual no se ubicó ninguno de los egresados.

ISTJ

Se refiere al tipo de persona seria, tranquila, obtiene éxito por su concentración y profundidad; práctica, ordenada, pragmática, lógica, realista, digna de confianza, procura que todo esté bien organizado, responsable, decide

por sí misma lo que debe hacerse y lo realiza metódicamente, sin atender a protestas o distracciones de otros. Emplea más el pensamiento para su vida exterior y la sensación para su vida interior.

ESTJ

Persona realista, práctica, pragmática, dotada para los negocios y lo mecánico, no interesada en lo que no cree que es útil, pero puede implicarse cuando le es preciso; le encanta organizar y dirigir actividades, puede ser buen administrador, sobre todo si tiene en cuenta los sentimientos y opiniones de los otros para tomar decisiones. Emplea más el pensamiento para su vida exterior y la sensación para su vida interior.

ISTP

Persona, fría, tranquila, reservada, observa y analiza la vida con curiosidad distante y sin rasgos espontáneos de humor personal, se interesa normalmente por los principios generales, la causa efecto, el cómo / por qué de lo mecánico, se preocupa de organizar los hechos usando principios lógicos; sólo pone sus energías en lo que juzga necesario. Emplea más la sensación para su vida exterior y el pensamiento en su vida interior.

ENTJ

Persona cordial, franca, dotada para los estudios, con personalidad de jefe, hábil para lo que requiera razonamiento y facilidad de palabra (como hablar en público), bien informada y preocupada por aumentar sus conocimientos; en ocasiones más confiada y afirmativa que lo que pueda deducirse de su experiencia. Emplea más el pensamiento para su vida exterior y la intuición en su vida interior.

ESFP

Es el tipo psicológico del que no se encontró un solo sujeto en la distribución de la muestra, posee las siguientes características. Persona abierta, abordable, conciliadora, amigable, tranquila, disfruta de la vida, le gusta la acción y

el deporte; al corriente de lo que pasa alrededor, se integra pronto, le resulta más fácil recordar los hechos que dominar las teorías, se le dan mejor las situaciones que exigen sentido común y práctico (en relación con personas y cosas). Emplea más la sensación para su vida exterior y el sentimiento en su vida interior.

Prefieren ocupaciones que les permitan estar con gente. Quieren prestar servicios prácticos, de manera directa, servir a los otros es una parte importante de su trabajo.

Las ocupaciones que más atraen a este tipo son maestro jardinero, supervisor de contabilidad, entrenador, diseñador, supervisor industrial, camarero, recepcionista, artista de variedades, educador religioso, terapeuta de vías respiratorias y demás ocupaciones que les permitan responder a las necesidades de la gente.

Distribución de los tipos psicológicos de acuerdo al sexo.

Se encontraron diferencias en los tipos psicológicos en la muestra de egresados por sexo. Las mujeres están concentradas principalmente en el tipo psicológico ESTJ, en segundo lugar ISTJ y en tercer lugar ENTJ, los tipos psicológicos que no puntuaron son dos INFP y el ESFP.

Con respecto a los hombres, en primer lugar se concentran en el tipo ISTJ, posteriormente el ESTJ y el ISTP, los tipos psicológicos que no se presentan son los ISFP, ESFP y ENFJ. (Ver cuadro 16)

Cuadro 16. Distribución de los tipos psicológicos del total de la muestra de egresados de la UABCS, por sexo.

Tipos psicológicos	Número	Porcentaje	Femenino	Masculino
ISTJ (A)	59	35.54%	27.69	40.59
ISFJ	2	1.20%	3.08	0
INFJ	2	1.20%	1.54	0.99
INTJ	9	5.42%	6.15	4.95
ISTP (E)	17	10.24%	7.69	11.88
ISFP	1	.60%	1.54	0
INFP	1	.60%	0	0.99
INTP	2	1.20%	1.54	0.99
ESTP	4	2.41%	3.08	1.98
ESFP	0	0	0	0
ENFP	2	1.20%	1.54	0.99
ENTP	3	1.81%	0	2.97
ESTJ (M)	46	27.71%	32.31	24.75
ESFJ	2	1.20%	1.54	0.99
ENFJ	2	1.20%	3.08	0
ENTJ (P)	14	8.43%	9.23	7.92

Distribución de frecuencias por polos.

Al analizar la muestra total por polos, se observó que el mayor porcentaje de la población (55.42%) son **I Introversos**, es decir, están orientados hacia el mundo interior y sus enfoques se dirigen hacia conceptos e ideas, es decir, buscan un ambiente más íntimo y privado a fin de funcionar mejor. En comparación al 44% que están orientados hacia la **E extroversión**, su orientación primordial es al mundo exterior, tienden a enfocar sus juicios y percepciones sobre las personas y objetos.

Con respecto a la forma de percibir, se encontró que el mayor porcentaje de la muestra son **S sensoriales** (S = 79.51%), es decir, se apoya en los procesos

sensoriales y recoge los hechos o sucesos observables, mediante uno o varios de los cinco sentidos. **Los N intuitivos**, representan el 20.48%, estos se caracterizan por recoger los significados, las relaciones o las posibilidades elaboradas más allá de la intervención de la conciencia.

En la tercera escala está la forma en que las personas deciden, que puede ser mediante el razonamiento o mediante el sentimiento. Se observó de forma contundente un mayor porcentaje de **T, pensamiento (92.77%)**, estas personas se apoyan en el pensamiento para decidir impersonalmente a partir de las consecuencias lógicas.

Por ultimo, en la escala de JP, que se refiere a la forma como la persona vive, mediante el juicio (J) o la percepción (P). La mayoría **(80.72%)**, **son del tipo Juicio**, es decir, sujetos rígidos, que les cuesta trabajo la improvisación y se dedican más bien a planear y a implementar estrategias después de evaluarlas por largo tiempo.(Cuadro 17)

Cuadro 17. Distribución de frecuencias por polos.

POLOS	I	E	S	N	T	F	J	P
NO.	92	74	132	34	154	12	134	32
%	55.42%	44.57%	79.51%	20.48%	92.77%	7.2%	80.72%	19.27

Tipos psicológicos del MBTI relacionados con las áreas académicas.

Los tipos psicológicos que presentan una relación significativa con el área académica (Ciencias Sociales y Humanidades) son el ISTJ y el ESTJ. (Cuadro 18).

Cuadro 18. Tipos psicológicos con relación al área académica.

Tipos psicológicos	Ciencias Sociales y Humanidades	Ciencias del mar	Ciencias Agropecuarias	
ISTJ	55.93	20.34	23.73	.0011
ISTP	52.96	41.18	5.88	.0469
ESTJ	65.22	23.91	10.87	.0001
ENTJ	64.29	28.57	7.14	.0302

Tendencia de los tipos psicológicos relacionados con las carreras

La tendencia de los tipos psicológicos de la muestra con relación a la carrera cursada, sólo se correlaciona significativamente con uno de los tres principales tipos psicológicos, este es el tipo ISTJ. En el tipo psicológico ISTJ las carreras que presentan un mayor porcentaje pertenecen al área de ciencias sociales y humanidades; son Ciencias Políticas y Administración Pública y la carrera de Economía. Y la carrera de Ingeniero Agrónomo, que corresponde al área de Ciencias Agropecuarias. (cuadro 19).

Cuadro 19. Tipos psicológicos y carrera

Tipos	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
ISTJ .0045	20.3	10.1	16.9	1.6	0	3.3	3.3	8.4	5.0	6.7	13.5	6.7	3.3
ISTP .8875	11.7	17.6	11.7	5.8	0	5.8	0	17.6	5.8	17.	5.8	0	0
ESTJ .2625	19.5	13.0	13.0	8.7	0	8.7	2.1	10.8	4.3	8.7	0	6.5	4.3
ENTJ .9598	14.2	7.1	0	0	21.4	14.2	7.1	14.2	0	14.2	0	0	7.1
A. Ciencias políticas y administración pública, B. Derecho, C. Economía, D. Comercio Exterior, E. Filosofía, F. Historia, G. Lengua y literatura, H. Biología marina, I. Geología, J. Ing. en pesquerías, K. Ing. Agrónomo, L. Administración de agronegocios, M. Ing. Zootecnista. A-G Ciencias Sociales y Humanidades H-J Ciencias del mar. K-M Ciencias agropecuarias.													

A continuación se presenta las ocupaciones que resultan más atractivas para el tipo psicológico ISTJ según las investigaciones de Hirsh y Kummerow 1998.

ISTJ

Prefieren ocupaciones que exijan prolijidad, precisión, perseverancia y atención hasta el final. Optan por trabajos en donde obtengan resultados concretos y tangibles. Suelen desenvolverse bien en profesiones como: contables, auditores, dentistas, electricistas, supervisores, profesores de matemáticas, ingenieros mecánicos, policías y ocupaciones que requieren el manejo directo de los hechos.

Tendencia de los tipos psicológicos con relación a la ocupación.

Los tipos psicológicos en los que se encontraron relaciones estadísticamente significativas con la ocupación son el ISTJ, el ESTJ y el ISTP. (Cuadro 20).

En los tres tipos psicológicos más del 50% de los sujetos son empleados estatales y municipales. En el caso del ISTJ, además, el 25% de la población se emplea en instituciones federales y el resto son docentes, empresarios y/o productores y estudiantes.

Los ESTJ, en orden decreciente se dedican a la docencia, son empleados federales, investigadores y estudiantes de maestría.

Los egresados del tipo psicológico ISTP, como ya se mencionó, principalmente laboran como empleados en instituciones estatales y municipales, en segundo lugar son docentes y por último se encuentran estudiando en el nivel de maestría y en menor porcentaje se dedican a la consultoría profesional, a la investigación y se desempeñan como empleados federales.

Cuadro 20. Tipos psicológicos y ocupación.

Tipos psicológicos	1	2	3	4	5	6	7	8
ISTJ .0001	50.85	0	15.2	1.6	0	3.3	3.3	25.4
ISTP .0041	52.46	5.88	17.65	5.88	0	0	11.76	5.88
ESTJ .0001	52.17	0	17.39	6.52	0	2.17	6.52	15.22
ENTJ .3701	28.57	14.29	42.86	14.29	0	0	0	0

Ocupación: 1 Empleado estatal y municipal, 2 Consultor profesional y privado, 3 Docente, 4 Investigador, 5 Comerciante, 6 Productor y/o empresario, 7 Estudiante, 8 Empleado federal.

Edad y puntuaciones en los tipos psicológicos

Con respecto a la edad y su correlación con las puntuaciones directas de los polos de los tipos psicológicos, (tabla 10) se pudo observar que, únicamente existe significancia estadística con la edad para los polos **T** Pensamiento, **F** Sentimiento, **J** Juicio y **P** Percepción. En el polo T Pensamiento se encontró una correlación positiva débil, en el caso de F sentimiento, existe una correlación negativa y aunque mayor a la T, también, es débil. Con respecto a J Juicio, tiene una correlación positiva débil y mayor que las anteriores; y en P percepción la correlación es la más alta de las cuatro, es negativa y también es débil.

Lo anterior indica que en T Pensamiento, existe una correlación positiva débil entre la edad y la puntuación directa de **T**, es decir, a medida que aumenta la edad existe una mayor puntuación. En **F** Sentimiento encontramos que ha medida que aumenta la edad hay una menor puntuación. En **J** Juicio, a mayor edad mayor puntuación, pero en **P** percepción la relación es inversa, es decir, a mayor edad menor puntuación. Debido a que los polos que presentan una correlación significativa con la edad, no son los que mayoritariamente conforman los tipos psicológicos que se presentan con mayor frecuencia en la muestra de sujetos estudiados, no se considera conveniente establecer la correlación por rangos de edad.(Cuadro 21)

Cuadro 21. Correlación entre edad y puntaje

Polos	E	I	S	N	T	F	J	P
Coefficiente	-.01242	-.00267	.01655	.00572	.1707	-.2307	.3021	-.3120
Significación Estadística	.8738	.9727	.8324	.9417	.0278	.0028	.0001	.0001

Distribución de temperamentos.

Finalmente, de los diferentes tipos psicológicos obtenidos por el Inventario Tipológico de Myrs Briggs, se obtuvieron los cuatro temperamentos del total de los egresados que participaron en el estudio. Esto, con base en la clasificación de Pierre Cauvin y Genevieve Cailloux (1997), que se basa en el inventario ocupado en la presente investigación.

Se presentó con mayor frecuencia el temperamento (tabla 5) **epimeteico (65.66%)**, en segundo lugar el **prometeico (16.87%)**, en tercer lugar el **dionisiaco (13.25%)** y en menor frecuencia el **apolíneo (4.22%)**. No existen diferencias en la distribución de frecuencias por sexo. (cuadro 22).

De acuerdo con los resultados, más del 60% de la muestra de egresados se concentra en el temperamento **Epimeteico**. Este temperamento se basa en el personaje de Epimeteo, hijo obediente de Zeus y esposo fiel de Pandora, quién desobedeció y abrió la caja de donde salieron todos los males del universo. Tiene los valores de responsabilidad, estabilidad y pertenencia. Corresponde al tipo melancólico de Hipócrates.

Como rasgos generales son concretos y realistas. Se interesan más por el aspecto general de las cosas que por su aspecto estético. Son organizados, previsores y responsables. Tienen el sentimiento del deber y se sienten incluso obligados a realizar favores. Son estables y fieles y cumplen su palabra.

Son respetuosos con las tradiciones, las costumbres, las reglas y las leyes. Son los guardianes de los valores sociales. Pertenecen voluntariamente a asociaciones o clubes pero también se ofrecen voluntariamente para ejecutar las tareas comunes del grupo. Su apariencia es clásica, se adaptan a los usos en vigor dentro del grupo. Muestran su afecto por actos concretos, pero lo expresan poco con palabras o con gestos. Con frecuencia se constituyen en defensores de los débiles.

Con respecto a los sectores de actividad se encuentran, sobre todo, en la administración, los bancos, los seguros, la docencia sobre todo en primaria y secundaria y en determinadas profesiones de la salud.

En su vida profesional son administradores precisos y rigurosos; son eficaces. Su talento se muestra concretamente en la redacción y observancia de normas y procedimientos. Son buenos planificadores.

Cuadro 22. Distribución del total de la muestra por temperamento. Población total, y por sexo.

Temperamento	Total	Femenino	Masculino
Epimeteico	65.66%	64.62	66.34
Dionisiaco	13.25%	12.31	13.86
Prometeico	16.87%	16.92	16.83
Apolíneo	4.22%	6.15	2.97

Temperamento y su relación con las áreas académicas.

Como ya se mencionó, se presentó con mayor frecuencia el temperamento **epimeteico (65.66%)**, en segundo lugar el prometeico, en tercer lugar el dionisiaco y en menor frecuencia el apolíneo. No existen diferencias en la distribución de frecuencias por sexo.

Los temperamentos que se presentan con mayor frecuencia en la muestra de egresados, tienen una relación significativa con el área académica de Ciencias Sociales y Humanidades (tabla 12), sin embargo, la forma de distribución es igual al total de la muestra por áreas. Es decir, el grueso de la muestra de egresados está concentrado en el área I de Ciencias Sociales y Humanidades, en segundo lugar el área II de Ciencias del Mar y por último, en el área III de Ciencias Agropecuarias. (Cuadro 23)

Cuadro 23. Temperamento y áreas académicas.

Temperamento	Ciencias Sociales y Humanidades	Ciencias del mar	Ciencias Agropecuarias
Epimeteico .0001	61.47	21.10	17.43
Dionisiaco .0122	54.55	40.91	4.55
Prometeico .0010	60.71	35.71	3.57
Apolíneo .7055	57.14	42.86	0

Temperamento y su relación con carreras

El único temperamento que presenta una correlación significativa con las carreras es el Epimeteico (tabla 13), la mayor frecuencia en la distribución se encontró en tres carreras pertenecientes al área de Ciencias Sociales y Humanidades, estas son **Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía y Derecho**. Es importante resaltar que del temperamento Epimeteico, no existe ningún sujeto en la carrera de filosofía.

El resto de los temperamentos tuvieron probabilidades no significativas de $t_2 .4885$, $t_3 .7110$ y $t_4 .6659$.(Cuadro 24)

Cuadro 24. Temperamento y carrera.

Temperamento	A	B	C	D	E	F
Epimeteico .0001	20.18	11.93	15.60	4.59	0	5.50

Temperamento	G	H	I	J	K	L	M
Epimeteico .0001	2.75	10.09	4.59	7.34	7.34	6.42	3.67

Temperamento y su relación con la ocupación.

Con respecto a la ocupación (cuadro 25) se observó relación significativa con tres de los cuatro temperamentos: Epimeteico, Dionisiaco y Prometeico.

En el temperamento Epimeteico, las principales ocupaciones son las de empleados en instituciones municipales, estatales y federales, y la docencia.

En el temperamento Dionisiaco las ocupaciones predominantes son empleados estatales y municipales, docencia y estudiantes.

Por último, en el temperamento Prometeico a diferencia de todos los tipos psicológicos y los otros temperamentos, el primer lugar de ocupación es la docencia, en segundo lugar se ocupan como empleados estatales y municipales y en tercer lugar su ocupación es la investigación.

Cuadro 25. Temperamento y ocupación.

Temperamento	1	2	3	4	5	6	7	8
Epimeteico .0001	52.29	0	16.51	3.67	0	2.75	4.59	20.18
Dionisiaco .0001	54.55	4.55	13.64	4.55	4.55	0	13.64	4.55
Prometeico .0009	25	7.14	50	10.71	0	0	0	7.14
Apolineo .6659	28.57	0	42.86	14.29	0	0	14.29	0

Ocupación:1 Empleado estatal y municipal,2 Consultor profesional y privado, 3 Docente, 4 Investigador, 5 Comerciante, 6 Productor y/o empresario, 7 Estudiante, 8 Empleado federal.

8. DISCUSIÓN

Se trabajó con una muestra de 166 egresados, de 13 carreras de la U.A.B.C.S, pertenecientes a las generaciones de 1992 al 2001. La muestra estuvo compuesta en un 60.84% por hombres y un 39.17% por mujeres.

El porcentaje más elevado de la muestra total se concentró en el área académica de Ciencias Sociales y Humanidades (60.24%), en segundo lugar en el área de Ciencias del Mar (27.11%) y en tercer lugar en el área de Ciencias Agropecuarias (12.65%). No hubo diferencias entre hombres y mujeres.

Respecto a las carreras, el mayor número de egresados se concentró en la carrera de Ciencias Políticas y Administración Pública (18.07%); en segundo lugar, con un porcentaje similar, (13.25%) se ubican en las carreras de Economía y Biología Marina.

En la distribución de la muestra de carreras con respecto al sexo, se observó que no existen diferencias en cuanto a la carrera donde se ubica la mayoría; que es Ciencias Políticas y Administración Pública (H = 18.07% y M = 17.82%). En donde se hicieron evidentes las diferencias es en las carreras de Derecho (M =16.92% y H = 9.90%) y Biología Marina (M = 15.38%, H = 11.88%) en donde hay más mujeres que hombres. El mayor número de hombres se encuentra en la carrera de Ingeniería en Pesquerías (H = 13.82%, M =3.08%) e Ingeniero Agrónomo H =7.92% y M = 1.54%.

En cuanto a la ocupación, más del 50% de los egresados de la muestra son empleados generales en instituciones de los tres niveles de gobierno; municipal, estatal y federal. Mientras que casi una cuarta parte de la muestra se dedica a la docencia en los niveles de educación media superior y superior del Estado.

En Escolaridad del padre se encontró que casi el 40% se dedica a algún oficio, ya sean técnicos o empíricos, y al comercio. Poco más de la cuarta parte de

la población (27.11%) tiene un nivel profesional y otra cuarta parte de los encuestados reportan que sus padres no tienen escolaridad (26.55%).

En cuanto a la escolaridad de la madre. Casi el 70% de la muestra dijo que su madre se dedicaba al hogar o se rehusaron a contestar después del señalamiento de que no habían contestado. El 15% se dedica al comercio o es técnico, y sólo el 10% de las madres de la muestra alcanza un nivel de estudios profesional.

Con respecto a los tipos psicológicos por polos, se observan las siguientes características en la muestra estudiada: se presenta casi el mismo porcentaje entre los polos extravertido (55.42%) e introvertido (49.57%); es decir, la mitad de los sujetos estudiados funciona bien en un ambiente externo y la otra mitad tiende a funcionar mejor en un ambiente íntimo y privado. En los polos S-N, T-F y P-J se observa que la mayoría de los sujetos encuestados están cargados hacia los polos S T y J. Con respecto a la forma de percibir la información (S-N) el mayor porcentaje son sensoriales más que intuitivos (S = 79.51%), es decir, que perciben la información a través de hechos concretos y observables. En la forma de decidir (T-F), el mayor porcentaje tiende a decidir a través del pensamiento (T = 92.77%), más que por los sentimientos. Por último, un mayor porcentaje de individuos (J = 80.72%) es rígido, les cuesta trabajo improvisar y se dedican a planear.

De los 16 tipos psicológicos del Inventario Tipológico de Myers Briggs, se obtuvo una distribución en 15 tipos, predominando la frecuencia en cuatro de ellos, ISTJ (35.5%), ESTJ (27.1%), ISTP (10%) y ENTJ (8.43%), en orden decreciente, siendo el tipo psicológico ESFP el que no se presentó en esta muestra.

En la presente investigación se encontró una relación significativa entre el tipo psicológico ISTJ y las carreras de Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía e Ingeniería Agrónoma. Por lo que es importante analizar y comparar las investigaciones realizadas en diferentes partes del mundo que dan cuenta de la distribución de los tipos psicológicos del MBTI, en poblaciones de estudiantes o egresados de diferentes carreras profesionales con los resultados obtenidos.

En la investigación de tipos psicológicos y estilos de aprendizaje que se realizó en la Pontificia Universidad Católica de Chile, con alumnos de medicina de primer ingreso, (Bitran y Zúñiga, et.al, 2003) se encontró que el 55% de los estudiantes están concentrados en 4 de los 16 tipos psicológicos descritos, ISTJ(19.9%), ESTJ(14%), INTJ(11%) y ENTJ(11%). Estos datos son similares a los obtenidos en nuestro estudio, específicamente en la distribución de tres de los tipos psicológicos, ISTJ (35.5%), ESTJ (27.1%), y ENTJ (8.43%). Resultados que también son similares a los obtenidos en escuelas de medicina de Inglaterra y Estados Unidos, (Wallick y Cambre, 1999; Crack y Head, 1998) en los que más de dos tercios de los estudiantes tienen preferencias T Pensamiento y J Juicio.

Así mismo, el tipo psicológico más frecuente en nuestro estudio es el ISTJ (35.5%), semejante al encontrado en la población chilena (Bitran, Zúñiga et. al., 2003) donde el mismo tipo psicológico es el más frecuente, con 19.9% del total de la población. Estos datos también son comparables a la investigación de Wallick y Cambre en 1999, donde de entre 1,800 estudiantes de una escuela de medicina norteamericana, el tipo psicológico más frecuente resultó el ISTJ con 14% del total de los estudiantes.

Es de llamar la atención que de la muestra de egresados de la UABCS, de 13 diferentes carreras correspondientes a las áreas de Ciencias sociales y Humanidades, Ciencias del Mar y Ciencias Agropecuarias, tienen la misma distribución tipológica y el tipo psicológico más frecuente que los estudiantes de medicina de Chile, de Inglaterra y de Estados Unidos.

La explicación más inmediata a estos resultados puede surgir de las diferencias en las muestras estudiadas. Las investigaciones de Bitran, (2003), Wallick y Cambre (1999) y Clark y Head (1988) fueron realizadas en estudiantes de nuevo ingreso, lo que neutraliza que sus resultados no se deban al hecho de estar estudiando o de ejercer la carrera de medicina. La presente investigación se lleva a cabo en una muestra de egresados, por lo que las preferencias psicológicas pueden verse afectadas no sólo por el tiempo transcurrido, sino por el ambiente cultural y el nivel de desarrollo que tiene una persona. Estos factores

según lo reconocen Myers-Briggs pueden afectar la estabilidad en los tipos psicológicos. (Myers-Briggs, 1995, pp. 17 y 48).

En el caso de la UABCS, podría considerarse que el área de Ciencias Sociales y Humanidades, donde se concentra el mayor porcentaje de los estudiantes (60.24%), tiende a dominar el ambiente universitario, y las actitudes van más hacia los contenidos sociales, aun en las carreras que serían esencialmente técnicas. Como dice Holland, si cada medio profesional acoge individuos de similares rasgos de personalidad y les presenta problemas y tensiones similares, se desprende que la mayor parte de la población perteneciente a este medio tiende a ajustarse a sus exigencias específicas. (Rivas, 1995).

Otra posible explicación se sustentaría en la teoría de Holland (Rivas, 1995), con respecto a la división por áreas ocupacionales de acuerdo con el tipo de personalidad, las actividades preferidas, las aptitudes sobresalientes, las metas vocacionales y las profesiones elegidas. Holland considera que si cada medio profesional acoge individuos de similares rasgos de personalidad y les presenta problemas y tensiones similares, se desprende que la mayor parte de la población perteneciente a este medio tiende a ajustarse a sus exigencias específicas.

Otro de los supuestos puede ser que por tratarse de una universidad pequeña, la U.A.B.C.S ofrece opciones limitadas de carreras (no cuenta con medicina) y muchos estudiantes se ven obligados a elegir otras carreras aun cuando no llenen sus expectativas. Esto explicaría también la saturación en algunas opciones como Derecho, Comunicación y Medicina Veterinaria, de reciente creación.

Por otro lado, se encontraron diferencias de la distribución tipológica entre hombres y mujeres, en estas últimas, predominaron los polos extravertidos, es decir, la tipología ESTJ, misma que nos habla de que un mayor número de mujeres, en comparación con la muestra de hombres, se sienten mejor en el mundo exterior. Y en los hombres los ISTJ, es decir, el polo introvertido, un mayor número de hombres que de mujeres de la muestra se sienten mejor en el mundo de los conceptos y las ideas. Estos resultados coinciden con la teoría de la

personalidad extravertida e introvertida de Eysenck, además de lo encontrado por Castro y Valdés, (1995), quienes afirman que hombres y mujeres no sólo responden de distinta manera al mismo estímulo medio ambiental, sino que la organización funcional del cerebro no es igual aun en condiciones de reposo; dado que no hay un procesamiento específico de la información.

Así mismo, estos resultados en cuanto al género, coinciden con las estadísticas de Estados Unidos (Hirsh y Kummerow, 1998) y con los resultados de Bitran. y Zúñiga (2003) quienes encontraron que el tipo ISTJ es menos frecuente en los hombres y existe una mayor proporción de mujeres con preferencias F J.

Es importante destacar que en el tercer lugar de porcentaje de la muestra del presente estudio, la tipología fue diferente para hombres y mujeres. Para los hombres el tipo ISTP ocupó el tercer sitio y en las mujeres lo ocupó el tipo psicológico ENTJ. Lo anterior habla de que en la muestra existe un mayor número de hombres que son fríos, tranquilos, reservados, observan y analizan la vida con curiosidad distante y sin rasgos espontáneos de humor personal. Se interesan normalmente por aspectos concretos y mecánicos, se preocupan de organizar los hechos usando principios lógicos. Sólo ponen sus energías en lo que juzgan necesario. Emplean más la sensación para su vida exterior y el pensamiento en su vida interior.

En el tipo predominante de mujeres, el ENTJ, se observan las siguientes características; persona cordial, franca, dotada para los estudios, con personalidad de jefe, hábil para lo que requiera razonamiento y facilidad de palabra, bien informada y preocupada por aumentar sus conocimientos, en ocasiones más confiada y afirmativa que lo que pueda deducirse de su experiencia. Emplea más el pensamiento para su vida exterior y la intuición en su vida interior.

En los resultados obtenidos de los tipos relacionados con las áreas académicas, no existen diferencias significativas debido a que los resultados arrojados son similares a la distribución normal por áreas académicas de la población.

En cuanto al tipo psicológico y la elección de carrera, se encontró una relación significativa entre el tipo ISTJ y tres carreras: *Ciencias Políticas* y *Administración Pública* y *Economía* pertenecientes al área de Ciencias Sociales y Humanidades, y la tercera, la carrera de *Ingeniero Agrónomo* del área académica de Ciencias Agropecuarias. Los resultados obtenidos en la presente investigación acerca del tipo psicológico y carrera universitaria o profesión no son compatibles con las carreras que establecen como más viables para este tipo psicológico Cauvin y Cailloux (1997) y Hirsh y Kummerow (1998), ya que ambos coinciden en proponer las carreras contables y de auditoría para el tipo psicológico ISTJ. (Ver cuadro 26).

Sin embargo, en el caso de la carrera de economía e ingeniería agrónoma los resultados del presente estudio coinciden con lo encontrado por Bitran, (2004), Salmeron (1993) y Briggs-Meyers (1985).

Bitran (2004) y coautores encontraron que a medicina ingresan principalmente estudiantes concretos y estructurados que enfrentan los estudios con un estilo eminentemente práctico y lógico y presentan preferencias ST (Sensación-Juicio). En cuanto a características de personalidad y estilos cognitivos, los estudiantes que ingresan a medicina son similares a ingeniería y diferentes a los que optan por arquitectura, psicología o periodismo. Además, afirman que al revisar estudios en E.U. los jóvenes con estas preferencias ejercen profesionalmente en áreas como la economía, derecho, cirugía y contabilidad.

Salmeron (1993) destaca como rasgos característicos de los economistas, la inhibición, entendida como un dominio de la voluntad de no rozarse con los demás y con una sociabilidad selectiva; así como la objetividad y la capacidad de análisis. Rasgos que se encuentran presentes en el tipo psicológico ISTJ, que tiende a funcionar mejor en un ambiente íntimo y privado, y percibe la información a través de hechos concretos y observables y tiende a tomar decisiones a través del pensamiento más que de los sentimientos.

Briggs-Myers (1985), consideran con base en las características de las agrupaciones de funciones, que el criterio más importante de las agrupaciones es

el de la combinación de la percepción con la decisión (ST, SF, NF y NT) sobre todo cuando las personas se enfrentan a decidir estudios o carrera. Para ellas la agrupación ST, de los prácticos y realistas (incluye el ISTJ y, además, representa los polos determinantes de la muestra del presente estudio, (Ver cuadro 2), tienen éxito y satisfacción en áreas que exigen análisis impersonal de hechos concretos, como los económicos, legales, contables y financieros o donde se manejen máquinas o herramientas (como las tareas de fabricación u operaciones quirúrgicas).

Cuadro 26. Cuadro comparativo de tipos psicológicos y elección de carrera: Cauvin, Hirsh (1997) y resultados del estudio.

Tipo psicológico	Pierre Cauvin Genevieve Cailloux	Sandra Hirsh Jean Kummerow	Egresados de la U.A.B.C.S
ISTJ	Contables Juristas Auditores Banqueros Militares	Contables Auditor Dentista Electricista Supervisor Profesor de Matemáticas Ing. Mecánico Oficial de policía Metalúrgico técnico.	Ciencias políticas y Administración Pública. Economía Ing. Agrónomo.

Es importante destacar en este análisis de tipología con relación a la carrera, el hecho de que en la muestra estudiada el único tipo psicológico que no se presentó fue el tipo psicológico ESFP. A este tipo psicológico las ocupaciones que más le atraen, de acuerdo a Hirsh y Kummerow (1997), son las de jardinero, supervisor de contabilidad, entrenador, diseñador, supervisor industrial, camarero, recepcionista, artista de variedades, educador, religioso, terapeuta de vías respiratorias y ocupaciones que les permitan responder a las necesidades de la gente.

Como se puede observar las ocupaciones que se consideran atraen más al tipo psicológico ESFP, son ocupaciones muy concretas y técnicas, que no tienen relación con ninguna de las carreras universitarias estudiadas en la muestra

investigada. Este dato nos hace suponer una relación entre tipo psicológico y carrera, es decir, no encontramos el tipo psicológico ESFP porque la muestra estudiada contempla sólo carreras universitarias, ninguna de ellas similar a las ocupaciones que se señalan como más atractivas para este tipo psicológico. Así mismo en el estudio de Buboltz y Thomas (2001) acerca de la relación entre el MBTI y SII, las implicaciones del uso conjunto en la orientación, en donde se estudió la relación entre intereses y tipos psicológicos en una muestra de 426 estudiantes de diferentes carreras, los porcentajes más bajos de la distribución tipológica corresponden a los tipos ESFP y ESTP. Esto fortalece los supuestos planteados con respecto al tipo psicológico ESFP y su tendencia hacia oficios más que a carreras universitarias.

Con respecto a la relación entre tipos de personalidad y ocupación, los tipos psicológicos en los que se encontraron relaciones estadísticamente significativas con la ocupación son el ISTJ, el ESTJ y el ISTP.

En los tres tipos psicológicos más del 50% de los sujetos son empleados estatales y municipales. En el caso del ISTJ, además, el 25% de la población se emplea en instituciones federales y el resto son docentes, empresarios y/o productores y estudiantes. Al comparar los resultados de los egresados de la U.A.B.C.S. con los de Cauvin y Hirsh, se puede observar que se relacionan con dos de las ocupaciones que ellos marcan como probables en este tipo de psicológico, la de supervisor y sobre todo la de docente.

Los ESTJ, en orden decreciente se dedican a la docencia, son empleados federales, investigadores y estudiantes de maestría. En este tipo psicológico se ve una coincidencia con la propuesta de Cauvin, quién señala que las personas del tipo ESTJ, generalmente se dedican a la organización y dirección y aquí se tiene como ocupación en un 25% de los sujetos investigadores y estudiantes de maestría.

Los egresados del tipo psicológico ISTP, como se mencionó, laboran principalmente como empleados en instituciones estatales y municipales, en segundo lugar, son docentes, y por último, se encuentran estudiando en el nivel de

maestría y en menor porcentaje se dedican a la consultoría profesional, la investigación y como empleados federales. En este tipo psicológico no se encontró relación con los resultados de Cauvin y Hirsh (1998), ya que ambos manejan como ocupaciones más frecuentes de este tipo: profesiones técnicas, mecánica, estadística, carpintería y obrero de la construcción, entre otras.

Es muy importante considerar que la variable ocupación, en la muestra estudiada, no permite realizar análisis concluyentes dado que la gran mayoría de los egresados encuestados son empleados generales de gobierno, municipal,/ estatal (46.99%) y federal (15.06%). Los empleados municipales o estatales no pasan por ningún proceso de selección ni existen en las instituciones perfiles para cada uno de los puestos. Una vez contratados, no reciben ninguna capacitación formal de inducción al puesto, y esto, en gran parte, se debe al hecho de que sus funciones no están delimitadas y corresponden generalmente a las necesidades inmediatas de la institución; además, en su gran mayoría los puestos son asignados más por relaciones personales que por formación profesional. Esto nos limita desde el plano de la ocupación a realizar un análisis contundente de la ocupación en relación con el tipo de personalidad.

Por otra parte, aun y cuando presentamos los resultados obtenidos por los cuatro temperamentos, desarrollados por Cauvin y Cailloux (1997), a partir de los tipos psicológicos de Myers-Briggs, estos resultados no son significativos debido a que sólo es una reagrupación de familias y no se encontraron investigaciones que sustenten su descripción.

En resumen, se puede afirmar que los egresados de la UABCS de la generación 1992 2001, encuestados para esta investigación, predominan los tipos psicológicos ISTJ, ESTJ, ISTP y ENTJ, la tercera parte de ellos son prácticos, se apoyan en hechos concretos y observables, son realistas y tienden a tomar decisiones a través de pensamiento y la reflexión y el 50%, además, son organizados y responsables pero rígidos y les cuesta trabajo improvisar.

En la distribución tipológica por sexo, se encontró que en las mujeres predomina más el tipo ESTJ y en los hombres el ISTJ, lo que nos habla de que

existe un mayor número de mujeres extrovertidas, resultados consistentes con las investigaciones de Castro y Valdes (1995) y de Bitran y Zúñiga, (2003).

En cuanto al tipo psicológico y la elección de carrera, se observó que el tipo psicológico ISTJ tiende a elegir las carreras de Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía e Ingeniero Agrónomo. Esta relación de características psicológicas y carrera, coincide con los resultados obtenidos de Myers-Briggs, (1985), Salmeron (1993) y Bitran, (2004) en lo que respecta a las carreras de economía e ingeniero agrónomo. No se encuentra el tipo psicológico ESFP, el cual, se siente más atraído por las carreras concretas y técnicas. Así mismo, destaca el hecho de que la distribución tipológica del presente estudio arroja resultados similares a estudios realizados en estudiantes de medicina chilenos, norteamericanos e ingleses (Clack y Head, 1998; Wallick y Cambre, 1999; Bitran y Zúñiga, 2003).

9. CONCLUSIONES

En la muestra estudiada predominan los tipos psicológicos **ISTJ, ESTJ, ISTP y ENTJ**. Tres de estos tipos psicológicos predominantes coinciden en utilizar la misma forma de percibir y de tomar decisiones S-T, esto es que son prácticos y realistas, se apoyan en los sentidos para tomar los datos y enfocan su decisión en un análisis impersonal (apoyado en el pensamiento) a la hora de decidir. Dadas estas características la teoría les predice éxito y satisfacción en temas que exijan análisis impersonal de hechos concretos (económicos, legales, contables o financieros) o donde se manejen máquinas o herramientas (tareas de fabricación u operaciones quirúrgicas). (Myers-Briggs, 1985).

En la distribución tipológica por sexo, los resultados del presente estudio confirman que hombres y mujeres presentan diferencias en la dimensión de extroversión e introversión, ya que las mujeres tienden a la extroversión, dirigen su energía hacia el exterior y enfocan sus juicios hacia las personas y las cosas. Los hombres a la introversión, se orientan hacia el mundo interior y sus enfoques están dirigidos a conceptos e ideas.

Esta distribución tipológica es similar a la encontrada en diferentes estudios realizados en Inglaterra, E.U. y Chile con estudiantes de Medicina, además de que la única correlación significativa entre tipo psicológico y carrera, se encontró en el tipo ISTJ para las carreras de Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía e Ingeniería Agrónoma.

Con los supuestos ya mencionados con relación a las características de la población de la UABCS, esto lejos de llevar a afirmaciones, plantea una serie de cuestionamientos:

1.- ¿Qué tanto la preferencia de los tipos psicológicos se ve influida por el ambiente sociocultural, escolar y laboral en el que el individuo se desarrolla?

Aun y cuando la teoría de Jung establece que los tipos psicológicos son universales, que las disposiciones individuales se manifiestan a temprana edad y en ellas las condiciones ambientales tienen una influencia limitada, el mismo Jung acepta que estas disposiciones individuales hacia un tipo psicológico pueden verse alteradas ante influencias exteriores anormales, ante lo cual el individuo puede situarse en un tipo psicológico artificial con una consecuente neurosis. (Jung, C. 1965) De la misma forma, Myers-Briggs (1985), acepta que el ambiente cultural y el nivel de desarrollo pueden influir en las preferencias psicológicas.

Uno de los hechos a favor de este supuesto en el caso de la muestra estudiada es el que el tipo psicológico puede estar moldeado no sólo por haber estudiado juntos, sino, además, por estar expuestos a las mismas condiciones socioeconómicas y geográficas del estado de B. C. S. y específicamente de la ciudad de La Paz, que limitan a los egresados de las diferentes carreras a laborar en dos grandes áreas, la docencia o como empleado en los diferentes niveles de gobierno (cuadro 20), es decir que los sujetos, por su área laboral similar, siguen expuestos a las mismas condiciones socioeconómicas y culturales, siendo así que la necesidad económica y de tener un empleo funcione como un elemento externo violento para modelar su tipo psicológico, aun y cuando le implique un estado de Neurosis.

2.- Considerando que los niveles de desarrollo influyen sobre los tipos psicológicos, ¿qué tanto los egresados de diferentes carreras de la UABCS comparten niveles semejantes de desarrollo con estudiantes de medicina de recién ingreso de países como Inglaterra, E U y Chile?

Al establecer comparaciones acerca de los niveles de desarrollo actuales de estos países encontramos que el estado de B.C.S. y la república de Chile mantienen índices de desarrollo humano muy similares, de acuerdo al primer informe de Desarrollo Humano Mexico 2002, Baja California Sur presenta un índice de desarrollo humano (IDH) de .832 en tanto que el país andino lo presenta de .831. Es evidente que el nivel de desarrollo de estos países no tiene comparación con el

de E.U. e Inglaterra, los cuales se encuentran en el sexto y decimotercero lugar de desarrollo humano a nivel mundial, muy lejos de Chile y B.C.S.

Aun y cuando observamos similares niveles de desarrollo entre B.C.S. y Chile, es difícil afirmar que este factor influye en la distribución de los tipos psicológicos debido a que en el presente estudio no se tomaron en cuenta las variables de nivel socioeconómico y de lugar de origen y tiempo de residencia.

3.- ¿Existe relación entre los tipos psicológicos y la carrera elegida?

Como ya lo mencionamos los resultados obtenidos nos contestan de manera afirmativa este cuestionamiento, sólo en el tipo psicológico predominante, el ISTJ y las carreras de Ciencias Políticas y Administración Pública, Economía e Ingeniero Agrónomo. Sin embargo, las diferentes investigaciones sobre el tema sólo coinciden en la relación de este tipo psicológico con las carreras de Ingeniería y Economía, quedando excluida la carrera de Ciencias Políticas y Administración Pública. Es importante destacar que la carrera de medicina se ubica como representativa de este tipo psicológico y por ello ha dado lugar a una serie de investigaciones, pero no se incluyó en este estudio por no existir esta carrera, hasta el momento, en el estado de Baja California Sur y específicamente en la población estudiada.

Una posible respuesta sería que en la elección de carrera en la muestra de egresados de la UABCS, pesa más la motivación externa de obtener un empleo, dinero y status (La carrera de Ciencias políticas y Administración Pública está muy ligada a los perfiles de funcionarios públicos) que la motivación interna de utilizar sus preferencias psicológicas.

El estudio nos permite observar que existen dos factores que inciden en la elección de carrera los factores externos (dinero, status, oportunidades de empleo) y los internos (intereses, aptitudes, rasgos de personalidad y preferencias psicológicas), sin embargo es muy difícil precisar cuáles son determinantes. Podemos suponer de acuerdo al presente estudio que en condiciones favorables el sujeto que se enfrenta a una elección de carrera determina su elección por

factores internos (preferencias psicológicas) pero ante situaciones difíciles o adversas tiende a ponderar los factores externos.

Por ello hasta nuestros días sigue prevaleciendo en la orientación educativa las teorías integrales que consideran al individuo como un ente activo dentro del proceso de elección de carrera sujeto a influencias externas (Osipow, 2001; Boholavsky, 1999 y Nava, 2000).

10. LIMITACIONES Y SUGERENCIAS

Limitaciones

El presente estudio presenta ciertas limitaciones que no nos permiten generalizar sus resultados a la población, tales como:

- 1.- La población estudiada proviene de una universidad pequeña en la que sólo existen 16 carreras, de las cuales sólo se analizaron egresados de 13 de ellas, además, con la característica de que el mayor número de egresados se ubican en el área de Ciencias Sociales.
- 2.- Dadas las características de la población, la muestra utilizada resultó insuficiente para que los resultados fuesen significativos.
- 3.- El dejar abierta la variable ocupación de los padres favoreció la confusión de que los encuestados contestaran indistintamente con la escolaridad.
- 4.- Los sujetos encuestados no fueron elegidos al azar o de manera aleatoria.
5. No se controlaron las variables sociodemográficas como nivel socioeconómico, lugar de origen y tiempo de residencia que pueden haber influido en la elección de carrera.

Sugerencias

- 1.- Para futuras investigaciones deberá utilizarse una población mayor de egresados, considerando diversidad de áreas académicas y carreras.
- 2.- Sería interesante reproducir esta investigación en una muestra más amplia de egresados de una sola carrera, a fin de confirmar la distribución tipológica y los supuestos de la influencia del ambiente y el nivel de desarrollo.
- 3.- En futuras investigaciones en las que se utilice el MBTI en elección de carrera sería importante incluir otra prueba de personalidad como el MMPI o 16FP, que nos permitiera ver las relaciones entre rasgos de personalidad y tipos psicológicos.
- 4.- Así mismo sería interesante aplicar una prueba de intereses para confirmar las hipótesis respecto a si los egresados de la UABCS tienden a elegir la carrera más

por motivaciones externas como el encontrar trabajo y el status o por necesidades internas como es las preferencias psicológicas.

5.- Para futuros estudios en población sudcaliforniana, sería conveniente tener en cuenta la variable de lugar de origen y tiempo de residencia, debido a que en este estado los índices de migración son altos, y específicamente en la UABCS, en la carrera de Biología Marina, un gran porcentaje de estudiantes es foráneo.

11. ANEXOS

INVENTARIO TIPOLOGICO MBTI (versión corta)

INSTRUCCIONES

En esta prueba no existen respuestas correctas o incorrectas. Sus contestaciones ayudarán a conocer cómo piensa, como se siente y cómo se comporta generalmente. Conocer sus preferencias ayuda a saber dónde están sus puntos fuertes, el tipo de trabajo en donde pueda tener más éxito y cómo agrupar a personas de distintas preferencias para que el equipo sea útil a la sociedad.

No haga anotaciones en este cuadernillo. Lea cuidadosamente cada frase y anote sus contestaciones en la Hoja de respuestas, señalando la letra de la alternativa que mejor vaya con su modo de ser. No se entretenga demasiado en cada cuestión; si no pudiera decidirse por una de las alternativas, pase a la siguiente, pero procure dejar en blanco el espacio correspondiente en la Hoja de respuestas y compruebe que sigue la numeración en el Cuadernillo y en la Hoja.

Anote sus datos personales en los espacios de la hoja, comience cuando se le de la señal y no se detenga a no ser que se lo indique el examinador.

<p>RECUERDE , ANOTE SUS RESPUESTAS EN LA HOJA Y NO HAGA NINGUNA SEÑAL EN ESTE CUADERNILLO</p>
--

PARTE I

Señale la respuesta que indica mejor cómo se siente o comporta usted generalmente

1. Cuando usted va a pasar el día a otro lugar, prefiere...
A. Planear lo que va a hacer y cuándo lo va a hacer B. Ir simplemente al lugar
2. Si usted fuera profesor, preferiría enseñar sobre...
A. Hechos o realidades B. Teorías
3. En una situación social, generalmente usted es
A: Un buen hablador B. Más bien callado y reservado
4. Normalmente prefiere...
A. Organizar fiestas, reuniones con bastante anticipación
B. Sentirse libre para hacer lo que crea mejor en cada momento

5. En general, usted congenia mejor con...
A. Personas imaginativas B. Personas realistas
6. En usted es más frecuente que...
A. Las emociones manden sobre la lógica B. La lógica mande sobre las emociones
7. En un grupo de personas, generalmente prefiere...
A. Hablar con el grupo B. Charlar sólo con una persona a la vez
8. Usted tiene más éxito cuando...
A. Se enfrenta a lo inesperado y decide lo que hay que hacer B. Sigue un plan preparado cuidadosamente de antemano
9. Usted prefiere que la consideren...
A. Una persona práctica B. Una persona ingeniosa
10. Con un grupo de personas, es más frecuente que usted...
A. Presente a los demás B. Sea presentado a los demás
11. Admira más a quienes son...
A. Tan convencionales que no llaman la atención B. Tan originales e individuales que no les importa que se desconfíe de ellos
12. Tener un horario fijo...
A. Le agrada B. Le molesta
13. Muestra tendencia a tener una amistad...
A. Intima con muy pocas personas B. Más superficial con muchas personas
14. La idea de hacer una lista de las cosas a realizar durante el fin de semana...
A. Le agrada B. No le afecta c. Le deprime
15. Le gusta más que la consideren...
A. Una persona realmente sensible b. Una persona normalmente razonadora
16. Entre sus amigos usted es de los que...
A. Es el último en enterarse de lo que pasa B. Está al tanto de todo lo que pasa
- En la cuestión (17 y sólo en ella puede señalar dos de las tres alternativas)
17. En su trabajo cotidiano...
A. Le gusta encontrar emergencias y trabajar "contra reloj"
B. Detesta trabajar con urgencias
C. Normalmente planifica su trabajo para evitar las urgencias

18. Prefiere tener un amigo que...
 A. Siempre tiene ideas nuevas B. Tiene los pies firmes en la tierra
19. Para usted es más fácil
 A. Hablar sencillamente con casi todo el mundo todo el tiempo que sea necesario
 B. Tener mucho que decir sólo a unos pocos en ciertas condiciones o situaciones
20. Cuando tiene una tarea especial, prefiere...
 A. Organizar todo cuidadosamente antes de empezar
 B. Ver lo que se necesita a medida que vaya surgiendo
21. Habitualmente da más importancia...
 A. Al sentimiento que a la razón
 B. A la razón que al sentimiento
22. Cuando lee por placer prefiere autores que...
 A. Usan formas especiales y originales de decir las cosas
 B. Expresan directa y llanamente lo que quieren decir
23. Cuando alguien le conoce por primera vez puede conocer los intereses de usted...
 A. Casi de inmediato
 B. Sólo después de conocerlo realmente
24. Cuando se ha acordado de antemano qué va a hacer usted en un momento dado, le resulta...
 A. Agradable seguir ese plan
 B. Un poco desagradable tener que seguirlo
25. Cuando tiene que hacer algo que otros también hacen, prefiere...
 A. Hacerlo según la forma habitual B. Buscar una manera propia de hacerlo
26. En usted es normal...
 A. Manifestar abiertamente los sentimientos
 B. Guardarse las emociones para sus adentros

PARTE II

Señale la palabra que le gusta más de cada pareja. Piense en el significado de la palabra y no tanto en sus letras o cómo suena

- | | | | |
|----------------|-------------------|-------------------|---------------|
| 27. Programado | A. B. improvisado | 50. A. Lógico | B. fascinante |
| 28. A. Amable | B. constante | 51. A. Perdonar | B. tolerar |
| 29. A. Hechos | B. ideas | 52. A. Producción | B. diseño |
| 30. A. Pensar | B. sentir | 53. A. Impulso | B. decisión |
| 31. A. Abierto | B. reservado | 54. A. Quién | B. qué |

32. Convincente	A. B. conmovedor	55. A. Hablar	B. escribir
33. A. Frase	B. concepto	56. A. Nada crítico	B. crítico
34. A. Analizar	B. simpatizar	57. A. Puntual	B. sin prisa
35. A. Sistemático	B. espontáneo	58. A. Concreto	B. abstracto
36. A. Justicia	B. misericordia	59. A. Cambiante	B. permanente
37. A. Reservado	B. hablador	60. A. Cautó	B. confiado
38. A. Compasión	B. previsión	61. A. Construir	B. inventar
39. A. Sistemático	B. ocasional	62. A. Ordenado	B. despreocupado
40. A. Tranquilo	B. vivaz	63. A. Base	B. cúspide
41. A. Beneficios	B. bendiciones	64. A. Rápido	B. cuidadoso
42. A. Teoría	B. certeza	65. A. Teoría	B. experiencia
43. A. Decidido	B. dedicado	66. A. Sociable	B. despegado
44. A. Literal	B. figurado	67. A. Señal	B. símbolo
45. A. Determinación	B. cordialidad	68. A. Fiesta	B. teatro
46. A. Imaginativo	B. práctico	69. A. Aceptar	B. cambiar
47. A. Pacificador	B. juez	70. A. Acordar	B. discutir
48. A. Hacer	B. crear	71. A. Conocido	B. desconocido
49. A. Suave	B. Duro		

PARTE III

Señale la respuesta que indica mejor cómo se siente o comporta usted generalmente

72. Cree usted que...

- A. Se entusiasma por las cosas más que el término medio de las personas
- B. Le animan menos las cosas que al término medio de las personas

73. En su opinión, es mayor falta ser una persona...

- A. Insensible a los demás
- B. Poco razonable con los demás

74. Para usted, hacer las cosas a última hora...

- A. Es preferible
- B. Le pone nervioso

75. En las fiestas y reuniones sociales...

- A. Algunas veces se aburre
- B. Siempre encuentra diversión

76. Usted cree que tener una rutina diaria es...

- A. Una manera descansada de hacer cosas
- B. Algo molesto, incluso cuando es necesario

77. Cuando algo se pone de moda, usted...

- A. Es uno de los primeros en seguirla
- B. No se interesa mucho por ello

78. Cuando piensa en algo de poca importancia que debe hacer o comprar, normalmente

- A. Lo olvida hasta otro momento
- B. Lo apunta para recordarlo si fuera necesario
- C. Lo hace sin tener que apuntarlo

79. A usted le resulta

- a. Fácil llegar a conocerlo
- B. Difícil llegar a conocerlo

80. En su manera de vivir usted prefiere...

- A. Ser original, distinto a los demás
- b. Ser convencional, como los demás

81. Cuando en una conversación se encuentra en una situación embarazosa, normalmente

- a. Cambia de tema
- b. Lo toma a bromas. Días después se le ocurre una salida

82. Le resulta más difícil adaptarse a...

- A. Una tarea rutinaria
- B. Un cambio constante

83. Cree que es mayor elogio decir de una persona que tiene...

- A. Visión de las cosas
- B. Sentido común

84. Cuando tiene un trabajo importante que debe terminar en una semana, normalmente...

- A. Dedicar algún tiempo a hacer una lista de tareas y a ponerlas en orden
- B. Lo comienza inmediatamente

85. En su opinión es más importante...

- A. Ver las posibilidades de una situación
- B. Ajustarse a los hechos tal como son

86. Piensa que las personas próximas a usted conocen su opinión...

- A. Sobre la mayoría de las cosas
- B. Sólo si por alguna razón, se le ha dicho

87. Prefiere un jefe que sea...

- A. Siempre amable
- b. Siempre justo

88. Para hacer un trabajo prefiere...

- A. Comenzarlo pronto para terminarlo con tiempo de sobra
- B. Apoyarse más en los impulsos que se desarrollan siempre al final.

89. Usted cree que es peor...

- A. Mostrar demasiado afecto
- B. No mostrar suficiente afecto

90. En una fiesta o reunión prefiere...
- A. Ayudar a que las cosas salgan bien
 - B. Dejar que cada cual se divierta a su modo
91. Usted prefiere...
- A. Apoyar los métodos establecidos de hacer las cosas bien
 - B. Analizar lo que no marcha bien y enfrentarse a los problemas no resueltos
92. Normalmente usted se preocupa más por...
- A. Los sentimientos de las personas
 - B. Los derechos de las personas
93. Si un sábado por la mañana le preguntan qué va a hacer ese día
- A. Sería capaz de decirlo con detalle
 - B. Diría el doble de cosas de las que haría
 - C. Habría que esperar al final del día para saberlo
94. Al decidir sobre algo importante, normalmente piensa que...
- A. Puede confiar y dejarse guiar por los sentimientos
 - B. Debe ser lógico y actuar independientemente de sus sentimientos
95. Las partes más rutinarias de la vida diaria son para usted...
- A. Un motivo de tranquilidad
 - B. Un motivo de aburrimiento
96. Normalmente, el deseo de hacer bien un examen...
- A. Le facilita la concentración para hacerlo lo mejor posible
 - B. Le dificulta la concentración para demostrar todo lo que sabe

<p>COMPRUEBE SI HA DEJADO EN BLANCO INVOLUNTARIAMENTE ALGUNAS DE LAS CUESTIONES</p>
--

MBTI INVENTARIO TIPOLOGICO

Nombre _____ Edad _____ Sexo _____

Fecha _____ Ocupación _____ Escolaridad _____

Anota la respuesta a cada cuestión y marca todas tus contestaciones en esta hoja

1 A B	33 A B	65 A B
2 A B	34 A B	66 A B
3 A B	35 A B	67 A B
4 A B	36 A B	68 A B
5 A B	37 A B	69 A B
6 A B	38 A B	70 A B
7 A B	39 A B	71 A B
8 A B	40 A B	72 A B
9 A B	41 A B	73 A B
10 A B	42 A B	74 A B
11 A B	43 A B	75 A B
12 A B	44 A B	76 A B
13 A B	45 A B	77 A B
14 A B C	46 A B	78 A B C
15 A B	47 A B	79 A B
16 A B	48 A B	80 A B
17 A B C	49 A B	81 A B C
18 A B	50 A B	82 A B
19 A B	51 A B	83 A B
20 A B	52 A B	84 A B
21 A B	53 A B	85 A B
22 A B	54 A B	86 A B
23 A B	55 A B	87 A B
24 A B	56 A B	88 A B
25 A B	57 A B	89 A B
26 A B	58 A B	90 A B
27 A B	59 A B	91 A B
28 A B	60 A B	92 A B
29 A B	61 A B	93 A B C
30 A B	62 A B	94 A B
31 A B	63 A B	95 A B
32 A B	64 A B	96 A B

Polos	E	I	S	N	T	F	J	P
Punt directas								
Diferencias								
Punt preferencias								
Código								

12. BIBLIOGRAFÍA

1. Altable, M y Peña, O. (2001). *Voces y Rostros de los Universitarios. La UABCS a 25 años de su Fundación*. La Paz, B.C.S: UABCS.
2. Álvarez, R. (1994). *Orientación Educativa y Acción Orientadora*. Madrid: EOS.
3. Bitran, M., Zúñiga, D., Lafuente, M., Viviani, P. & Mena, B. (2003). Tipos psicológicos y estilos de aprendizaje de los estudiantes que ingresan a medicina en la pontificia Universidad Católica de Chile. *Revista Médica*, 9(131), 1067-1078.
4. Bitran, M., Zúñiga, D., Lafuente, M., Viviani, P. & Mena, B. (2004). Características psicológicas y estilos cognitivos de estudiantes de medicina y de otras carreras de la Pontificia Universidad Católica de Chile. *Revista Médica*, 7(132), 809-815.
5. Boholansky, R. (1991). *Orientación Vocacional. La estrategia clínica*. . Buenos Aires:Ediciones Nueva Visión.
6. Briggs, I. & Myers, (1995). *MBTI. Inventario Tipológico, Forma G*. Madrid: TEA Ediciones.
7. Brody, N. & Ehrlichman, H. (2000). *Psicología de la personalidad*. Madrid:Prentice Hall.
8. Buboltz, Jr, T. & Johnson, P. (2001). The Relationship Between the MBTI and SII: Implications for Conjunctive Use in Counseling. *Advances and Psychology Research*, 5(5), 109-139.
9. Castorena, L. (2000). *Sudcalifornia: El rostro de una identidad*. México, D.F: Castellanos Editores.
10. Castro, R. & Vargas, E. (1997). Factores que influyen en la elección vocacional. *Revista Universitaria El informador*., Guadalajara Jalisco, 21.
11. Castro, G. A. & Valdes, B., (1995). *Características electroencefalográficas de las dimensiones de personalidad*, Tesis de licenciatura, Facultad de psicología, UNAM, México.
12. Cassullo, M. & Cayssials, N. (1994). *Proyecto de vida y decisión vocacional*. México, D.F. :Paidós.

13. Clack, G. & Head, J. (1998). The personality types of medical students and the implications for medical education. *Medical Teacher*, 20, 57.
14. Cauvin, P. Y Cailloux, G. (1997). *Sé tu mismo, De la Tipología de Jung al MBTI*. España: Ediciones Mensajeros.
15. Océano,(2000). *Diccionario de la Lengua Española*, Bogota: Colombia.
16. Domínguez, M. (1991). *Aportaciones de la teoría analítica de Jung, a las teorías psicodinámicas*. Tesis de Licenciatura. Facultad de psicología, UNAM, D.F. México.
17. Guerrero, A. (1997) *Aspectos de la personalidad que intervienen en el proceso de una toma de decisiones en un grupo de aspirantes a la vida sacerdotal*. Tesis de licenciatura, Facultad de psicología, UNAM, D. F., México.
18. Hirsh, S. & Kummerow, J. (1998). *Tipos de personalidad*. Barcelona: Paidós.
19. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (2000). XII Censo General de Población y Vivienda.
20. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1992). Anuario estadístico de Baja California Sur.
21. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1993). Anuario estadístico de Baja California Sur.
22. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1994). Anuario estadístico de Baja California Sur.
23. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1995). Anuario estadístico de Baja California Sur.
24. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1996). Anuario estadístico de Baja California Sur.

25. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1997). Anuario estadístico de Baja California Sur.
26. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI. (1998). Anuario estadístico de Baja California Sur.
27. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI (1999) Anuario estadístico de Baja California Sur.
28. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI (2000) Anuario estadístico de Baja California Sur.
29. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI (2001) Anuario estadístico de Baja California Sur.
30. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI (2002) Anuario estadístico de Baja California Sur.
31. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática INEGI (1992) Anuario estadístico de Baja California Sur.
32. Jung, C. (1965). *Tipos psicológicos*. Buenos Aires: Ediciones.
33. Jung, C. (1993). *Las relaciones entre el Yo y el inconsciente*. Barcelona: Paidós.
34. Jung, C. (1996). *Recuerdos, sueños, pensamientos*. Barcelona España: Ed. Seix Barral Biblioteca breve.
35. Krebs, S. & Kummerow, J. M. (1998). *Los tipos MBTI en las organizaciones*. Madrid: TEA ediciones.
36. Mandiola, M., Prat, G. Y Pulido, L (1995). *Adaptación y estandarización del MBTI forma G en la población urbana del gran Santiago..* Tesis de la Universidad Diego Portales, Santiago, Chile.

37. Méndez, I., Guerrero, D., Altamirano, L. & Sosa, C. (2000). *El protocolo de investigación*. México: Trillas.
38. Myers, I. MacCaulley M, Quenk N, & Hammer A. (1998). *MBTI Manual: A guide to the development and use of the Myers – Briggs Type Indicator*. Palo Alto, California: Consulting Psychologist Press, Inc.
39. Morales, M. (1986). *Psicometría aplicada*. México: Trillas.
40. Nava, G. (2000). *El imaginario en torno a la elección de carrera*. México: Plaza y Valdes.
41. Navarro, B. (1982). *Relación entre características de personalidad y preferencias vocacionales en mujeres adolescentes estudiantes de preparatoria*. Tesis de licenciatura, Facultad de psicología, UNAM, México.
42. Oliver, H. Rogelio. (1973). *Elección de carrera*. México, D.F.: Ed. Limusa-Willey, S.A.
43. Organización de las Naciones Unidas. (2003). Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. *Primer Informe sobre desarrollo humano México 2002*. México, D.F. Muñoz Tamayo Clemencia.
44. Osipow, S. (2001). *Teorías sobre la elección de carreras*. México: Trillas,
45. Parr J. and Neimeyer G. (1994). *Effects of gender, Construct Type, Occupational Information, and Career Relevance on Vocational Differentiation*. *Journal of Counseling Psychology*, 1(41), 27-33.
46. Parr, J. & Neimeyer, G. (1992). The Role of Construct Type in Vocational differentiation: Use of Elicited Versus Provided dimensions. *Journal of Counseling Psychology* , 1(39), 121-128.
47. Rivas, F. (1988). *Psicología vocacional. Enfoques de asesoramiento*. Madrid: Morata.
48. Rivas, F. (1995). *Manual de asesoramiento y orientación vocacional*. Madrid: Editorial Síntesis.
49. Robyak, J. & Downey, R. (1978). Effectiveness of a study Skills Course for Students of different Academic Achievement Levels and Personality Types. *Journal of counseling psychology*, 6(25), 544-550.

50. Salmerón, A. *Rasgos temperamentales y su relación con la elección de carrera*, Tesis de licenciatura, Facultad de psicología, UNAM, México, D.F.
51. Tieger, D. & Barrón, T.B. (1992). *Do what you are. Discover the perfect carrer for you through the secrets of personality type*, E.U.: Little, Brown and Company
52. *Guía de carreras UNAM 2002*. UNAM: México, D. F.
53. Wallick M, Cambre K.(1999) Personality Types in Academic Medicine. *J La State med Soc*, 151, 378-383.
54. Wandberg C. And Muchinsky P.(1992) A Tipology of Career Decision Status: Validity Extension of the Vocational decision Status Model. *Journal of Counseling Psychology*, 1(39), 71-80