

ESTUDIO EXPLORATORIO SOBRE LOS INTERESES PROFESIONALES EN ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE PSICOLOGÍA DE LA UCA*

EXPLORATORY STUDY BASED ON PROFESSIONAL INTERESTS OF PSYCHOLOGY STUDENTS AT UCA

Recibido: 02 de julio de 2013/Aceptado: 01 de noviembre de 2013

DOUGLAS MARLON ARÉVALO MIRA**

SUSANA LUCILA CANO HERNÁNDEZ***

Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" - El Salvador

Key words:

Career Guidance, Interests, Preferences, Higher Education, Psychology.

Abstract

Interests are measured with Vocational Interests Test, to guide in choosing professional careers by Frederick Kuder and other authors. This research paper aims to identify the predominant interests in a same Psychology group of students; in 2010 and 2011 following Kuder's proposal as a basis for being professionals within Salvadorian context. The first measure introduces fashion more in Social Service (Mo=59), Persuasive (Mo=40), Literary (Mo=20) and Office work (Mo=51). And Social Service (Mo=64), Persuasive (Mo=42) and Literary (Mo=21) appears on the second measure. There were not significant differences between students who received guidance processes prior to access. The career begins with traditional views, even though the three expected interests based on the formation of a contemporary psychologist are required.

Palabras clave:

Orientación profesional, Intereses, Preferencias, Educación superior, Psicología.

Resumen

Frederick Kuder y otros autores midieron los intereses para orientar profesiones, a partir de la Prueba de Intereses Vocacionales de Kuder. Siguiendo su propuesta, en este artículo de investigación, se propone identificar los intereses predominantes en un mismo grupo de estudiantes de Psicología, en 2010 y 2011, como base de trabajo para la formación de profesionales en el contexto salvadoreño. La primera medida presenta moda mayor en Servicio Social (Mo=59), Persuasivo (Mo=40), Literario (Mo=20) y Trabajo de Oficina (Mo=51). En la segunda medida, aparece Servicio Social (Mo=64), Persuasivo (Mo=42) y Literario (Mo=21). No se encontraron diferencias significativas entre estudiantes que recibieron procesos de orientación antes de ingresar. La carrera se inicia con visiones tradicionales, aun cuando en la formación de un psicólogo contemporáneo se requieren los tres intereses esperados.

Referencia de este artículo (APA):

Arévalo, D. M. & Cano, S.L. (2014). Estudio exploratorio sobre los intereses profesionales en estudiantes de la carrera de Psicología de la UCA. En *Psicogente*, 17(31), 33-48.

* Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas", El Salvador.

** Encargado del Laboratorio de Psicología de la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". Email: darevalo@uca.edu.sv

*** Docente del Departamento de Psicología y coordinadora de la carrera en la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". Email: lcano@uca.edu.sv

INTRODUCCIÓN

La selección de una carrera es un proceso complejo, que requiere en una persona la consideración de la capacidad económica, las habilidades cognitivas de áreas específicas del conocimiento y el gusto o inclinación por la carrera afín. Desde los años 40, la medida de los intereses se ha asociado a la selección de las carreras profesionales, denominándose de este modo a los gustos o aspiraciones relacionados con las áreas laborales. De acuerdo con la Real Academia Española (2001), el interés es una inclinación del ánimo hacia un objeto, una persona, a una narración, etc. (Real Academia Española, 2001). Para algunos (Warren, 1996), se trata de un sentimiento que acompaña la atención especial hacia algún dato cognitivo.

Históricamente, el estudio de los intereses surgió poco después del desarrollo de los test de inteligencia, a finales de los años 30. Algunos autores han desarrollado trabajo tanto en el área de los intereses como en el de las habilidades mentales primarias (por ejemplo, Thurstone). De hecho, para Strong (1967, citado por Cáceres, 1980) existe una estrecha vinculación entre ambos, ya que la manifestación de las habilidades genera un éxito que motiva a la persona a continuar en este tipo de actividad.

Prestar atención a ciertos aspectos y una disposición al trabajo es importante porque, precisamente, luego se traducirá en una práctica profesional. Así, la persona inclinada o con actitudes favorables hacia la música puede cultivar este gusto, emprender estudios en esta línea de formación y convertirse en un director de

orquesta o en un docente de música. De la misma manera, se esperaría que el estudiante que cursa la carrera de Psicología está motivado, inclinado, tiene una actitud favorable y focaliza su atención en la práctica psicológica. En este orden de ideas, los intereses profesionales se definen como la inclinación hacia ciertas áreas laborales cuyas características son compatibles con el estilo de vida de la persona. En términos de Darley y Hagenah (1955), los intereses profesionales son la objetivación que las personas sienten respecto a ciertas áreas de trabajo, los cuales muchas veces se miden por medio de escalas de intereses de las percepciones sociolaborales.

Pero los intereses no surgen de una voluntad personal. Desde la teoría del aprendizaje, Strong, de acuerdo con Super, considera que el origen de los intereses es social, pedagógico y aptitudinal (Super, 1967). Según esta perspectiva, el proceso inicia con los logros asociados a las aptitudes y las capacidades, es decir, en una manifestación de destrezas que lleva a cierto nivel de éxito, el cual se convierte luego en una motivación recíproca de parte de los grupos sociales o etéreos. Después de esta aprobación, resulta el interés por el ejercicio de la aptitud o por la actividad a la cual está asociada. En este sentido, los intereses son un tipo de motivación aprendida.

Los intereses, las aficiones y los gustos conforman un área de estudio de la Psicología desde 1939, cuando Frederick Kuder y otros autores –Kuder (1939, según Zytowski, 1992), Strong (1967, citado en Moreno Ruiz, 2005), Thurstone (1947), Woyno (1962a), Geist (1970), Baquero (s.f.) y Yuste (1988)– buscaban comprender las aficiones o áreas de trabajo. Cada autor desarrolló entonces mecanismos que permitieran la medición. Por

ejemplo, para Geist (1970), este proceso debía comprender elementos verbales y no verbales, considerando al menos cuatro áreas generales de interés para las personas que deseaban dedicarse a una tarea laboral. Asimismo, Strong y Thurstone hicieron sus propias escalas para determinar los intereses y preferencias (Cáceres, 1980).

La medida de los intereses se consideró una técnica que buscaba explorar actividades de manera previa, por medio de un cuestionario detallado, en el que se registra lo que le gusta y le disgusta al participante. Más en concreto, Frederick Kuder elaboró un cuestionario al que llamó *Registro de preferencias de Kuder Vocacional* (Kuder's Preferent Record-Vocational). Su intención era indicar el interés relativo en un pequeño número de amplias áreas, más que en ocupaciones específicas.

Para 1962, el mismo Kuder formuló un sistema de evaluación de los intereses basado en dos cuestionarios (Zytowski, 1992). El primero de ellos comprendía los Intereses Personales y estaba compuesto por 5 escalas (Preferencia de trabajo en grupo, Preferencia por las situaciones estables y familiares, Preferencia por trabajo de orden intelectual o teórico, Preferencia por situaciones no conflictivas, Inclinación por dirigir a los demás); el otro instrumento era el de la evaluación de Intereses Vocacionales, y estaba integrado por 10 escalas, numeradas del 0 al 9: Interés en Actividades al Aire Libre, Interés Mecánico, Interés para el Cálculo, Interés Científico, Interés Persuasivo, Interés Artístico Plástico, Interés Literario, Interés Musical, Interés para el Servicio Social, Interés en el Trabajo de Oficina.

Los resultados de las escalas se combinan para

considerar la orientación de las carreras de acuerdo con el Manual del Inventario de Kuder, elaborado por él mismo, que fue publicado originalmente en 1939 (Zytowski, 1992), y modificado varias veces. Actualmente, existen tres escalas: vocacional, ocupacional y personal. Pero, es importante indicar que los intereses descritos responden de manera directa a un modelo de formación de profesionales de la Psicología del siglo XX, caracterizado por la profesionalización y la industrialización. Estos intereses fueron revisados por Woyno & Oñoro en 1962, y adaptados en los 80 por Cáceres; en el contexto del siglo XXI, deben ser revisados, lo cual es en parte el objetivo de estos estudios iniciales.

Kuder evitó una redacción que permitiera responder por azar y convirtiera a este en un factor determinante en la elección de una carrera u ocupación. En su lugar, presentó al individuo la oportunidad de analizar y concretar su preferencia por una gran cantidad de actividades, así como su aversión por otras. Según Kuder, lo anterior sería muy difícil de lograr con una simple introspección no dirigida, pues existen tipos o grupos de actividades que jamás se le ocurrirían al interesado por varias razones, entre otras, por ignorar su existencia. Precisamente por ello, es necesario provocarlo o forzarlo científicamente.

Para Hyman (1956, citado por Cáceres, 1980), los intereses también son motivados por razones socioeconómicas. Así, la percepción de la gama de actividades profesionales depende del sector de la sociedad del que se procede. Esto es analizado en los procesos de orientación profesional, y en algunos casos es motivo de suspensión o abandono de los estudios (Cano Moreno, 2010).

Además, cuando los intereses son poco claros producen procesos de formación fallidos y, en muchos casos, cambio de carrera, como lo indican Carter, Bishop & Lyman (2005).

En lo referente a El Salvador, el sistema de educación superior ofrece la oportunidad de formarse en áreas técnicas o en áreas universitarias, lo que se convierte en un primer escenario de decisión para los estudiantes: ¿Estudio técnico o universitario? La oferta nacional es de aproximadamente 20 universidades privadas y una universidad pública, y la toma de decisión muchas veces tiene que ver con el factor económico, constituyendo este el segundo escenario de decisión: ¿nacional o privado? Por último, los nuevos estudiantes de la universidad de seguro han llevado a cabo un proceso de reflexión personal o un proceso de orientación profesional para optar por una carrera en específico, y este es el tercer escenario: ¿Qué carrera estudiar?

La educación superior en El Salvador

En El Salvador, el recorrido académico de la población en edad escolar parece declinar a medida que se acerca a la educación superior. Solo el 92,7 % de la población en edad para estudiar ingresa al primer ciclo (Proyecto Regional de Indicadores Educativos, 2008); y de la población que puede cursar educación superior en la UES¹ solo ingresa el 37,3 % (Joma, 2010; Figura 1). En algún momento, esta población que ingresa a la universidad requiere decidir la formación que desea seguir. En la conjunción de elementos de la orientación vocacional, se integran las habilidades mentales, como las propone Thurstone, el nivel de hábitos de estudio

y los intereses vocacionales. El presente estudio busca indagar, en este marco, los intereses que predominan en los y las estudiantes de la Licenciatura en Psicología de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”, de manera que se conozca en qué medida los gustos o aficiones coinciden con la selección de esta carrera.

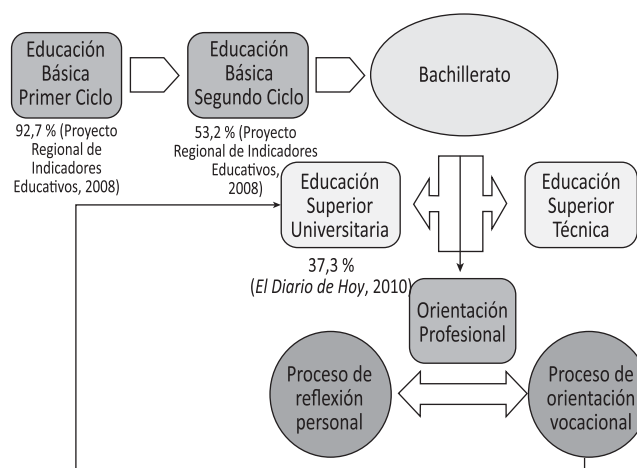


Figura 1. Proceso educativo en el sistema educativo de El Salvador y porcentajes de ingreso de acuerdo con la población en edad educativa

Fuente: Elaboración propia. Documentos MINED (2005). Ley de Educación Superior. El Salvador: Algier's impresiones. PP; Proyecto Regional de Indicadores Educativos (2008). Indicadores educativos. Rescatado de http://www.prie.oas.org/español/cpo_indicadores.asp; Joma, S. (2010). Más de 26 mil aspiran a entrar en la UES pero solo admiten a 9,500. *El Diario de Hoy*. Rescatado de http://www.elsalvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6364&idArt=5102514

Luego del bachillerato, las personas se encuentran ante dos opciones para seguir sus estudios: la formación universitaria y la no universitaria. La primera busca la formación de profesionales en un lapso de cinco a ocho años, bajo criterios de preparación y graduación de diversas áreas del conocimiento. La segunda busca formar técnicos en un promedio de dos a tres años, quienes estarían familiarizados con la adquisición de nuevas tecnologías y el creciente auge de la producción, manejo y almacenamiento de información. Así las cosas, las propuestas educativas suelen guardar relación con las ofertas laborales, las disposiciones del mercado y la llamada *era de la información*.

1. Universidad de El Salvador.

Hoy día, la formación superior suele responder a la era de la información, la cual representa ciertos inconvenientes para la Organización de Estados Iberoamericanos (Trejo Delarbre, 2001). La sociedad de la información busca formar personas para resolver problemas sociales específicos únicamente a través de la tecnología, lo que produce un tipo de ciudadano pasivo. La pasividad, la falta de logro, la búsqueda de soluciones directas sin analizar sus causas, serían algunos de estos inconvenientes.

En la realidad salvadoreña, es evidente que las opciones de empleo que aparecen en los periódicos, requieren de los candidatos el uso de paquetes computacionales, experiencia en cibercomunicación, manejo de diversos equipos especializados, manejo de redes sociales, etc. Este interés parece indicar que El Salvador se está introduciendo en una sociedad caracterizada por la adquisición de medios informáticos, nuevas tecnologías y trabajos especializados, siendo los planes de educación superior cada vez más apegados a la demanda de estas condiciones. De la misma manera, los estudiantes ingresan a las carreras enfocados en un tipo de trabajo, con ciertas características o funciones que dejan de lado el aporte científico o de solución de los problemas, a cambio de algo operativo. Por ejemplo, en el país se solicitan más psicólogos asociados a la evaluación de aprendizajes que al diseño de programas educativos para reducir las diferencias en el aprendizaje.

Como consecuencia de esto, en los países en vías de desarrollo, se observan crecientes olas de profesionales desempleados, debido a que el tipo de profesional que se demanda socialmente, se caracteriza por una es-

trecha relación con los medios tecnológicos. Las personas formadas que no se integran a estos cambios, sufren la exclusión del sistema de producción o de los círculos de profesionales. En este sentido, se trata de un cambio tecnológico caracterizado por una enorme propagación de información, pero ligada a un bajo desarrollo del conocimiento, especialmente de carácter reflexivo (Espinoza, 2002). Estos nuevos saberes permiten desempeños flexibles en diversas áreas, es decir, le facilitan a una persona desempeñarse en diversos puestos, pero en el anverso, se encuentran las dificultades para que esos mecanismos de información sean compartidos por la mayoría de las personas (Espinoza, 2002). Los profesionales que inician carreras en Psicología se encuentran con el manejo tradicional o esperado a nivel social, pero los requerimientos de trabajo son diversos. Así, el estudiante puede enfrentarse a una carrera que supone retos o conocimientos que no le son familiares o de su agrado, en el sentido de los intereses.

En un estudio sobre el “Estado de la ciencia” (Marroquín, 2003), el Consejo Nacional de las Ciencias y Tecnología (CNCT) y la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas” consideran que El Salvador posee una Política Nacional de Ciencia y Tecnología; sin embargo, esta política es poco divulgada y se orienta a mejorar la productividad de las empresas nacionales, pero sin programas y/o proyectos que la acompañen en su ejecución real (por ejemplo, líneas de financiamiento a la investigación, exploración o análisis de la realidad).

Además, el CNCT destaca que esta política pospone el desarrollo de las ciencias básicas (biología, química, física y matemática) y que las áreas de desarrollo

no están orientadas a resolver los grandes problemas nacionales (pobreza, salud, medioambiente, etc.). También indica que el mayor esfuerzo está encaminado a una formación que solo permite trabajar de manera directa (Marroquín, 2003), lo cual se refleja en el hecho de que el énfasis de la oferta educativa de El Salvador se encuentra en la formación de los niveles de licenciatura (331 programas) y carreras técnicas (163), contando con muy pocos programas de maestrías (39) y un solo programa de doctorado.

Las características del contexto solo permiten a un grupo reducido de la población acceder a la educación. Probablemente esta situación sea común a otros países, pero en muchos casos esta decisión también depende de los contextos en los que el estudiante vive.

Dada la situación aquí planteada, el presente estudio considera indispensable que los estudiantes que ingresen a la universidad, luego de su proceso de selección, se encuentren con los intereses que esperan para sus carreras. En el caso de Psicología, se busca en concreto recabar evidencia que permita considerar si estos intereses están presentes. La inquietud de conocer los intereses predominantes surgió a raíz de una serie de problemas en la carrera identificados en las tutorías académicas: hay estudiantes que repiten materias, algunas de ellas básicas; y también existe una falta de interés por la lectura y la investigación que demanda la carrera en la UCA.

Como hipótesis de trabajo, la investigación pretende: a) conocer los intereses que más predominan entre la población evaluada, b) establecer si los hombres y

las mujeres que optan por la carrera de Psicología presentan diferencias en sus intereses vocacionales, c) comprobar de manera indirecta si el proceso de orientación vocacional medido en la consulta tiene alguna incidencia en la selección de la licenciatura en Psicología.

MÉTODO

Diseño

Se plantea una investigación caracterizada por el abordaje descriptivo de los resultados de manera transversal, con base en la aplicación de un instrumento que mide intereses a un mismo grupo en dos momentos diferentes. En este sentido, se trata de un estudio descriptivo mediante encuesta, con la variante de que se han practicado dos aplicaciones, con diferencia de un lapso de tiempo, a un mismo grupo de formación en la universidad.

Participantes

Para la primera medición, la muestra fue constituida por 88 estudiantes de nuevo ingreso, que correspondían al 52 % de estos. El 67,8 % de la muestra eran mujeres y el 32,2 %, hombres, con edades de 16 a 37 años. El 91,5 % pertenecía a la Licenciatura en Psicología, el 5,1 % a la Licenciatura en Teología, el 1,7 % a la Licenciatura en Filosofía y el último 1,7 % a la Licenciatura en Mercadeo. Debido a que la materia de Introducción a la Psicología es común a otras carreras, se descartaron los grupos pertenecientes a estas, ya que solamente interesaban los resultados de estudiantes de nuevo ingreso de Psicología. También se consultó si ha-

bían participado en procesos de orientación profesional, a lo que el 47,5 % contestó afirmativamente, y el 52,5 %, de manera negativa.

En la segunda medición, se aplicó el instrumento a 78 estudiantes de la misma muestra de la toma uno, correspondiendo al 86,6 % de los estudiantes inscritos en segundo año de la carrera de Psicología. No fue requerido un apareamiento de los grupos porque son grupos similares, que se han seguido en su tiempo de carrera. El 70,5 % de esta muestra eran mujeres y el 29,5 %, hombres, cuyas edades comprendían de 18 a 34 años. El 100 % de la carrera de Psicología. De la misma manera, se consultó si habían participado en procesos de orientación vocacional, contestando afirmativamente el 48,7 %, y en forma negativa, el 51,3 %, por lo que se mantuvo una proporción similar a la lograda en la primera toma.

Instrumento

El instrumento utilizado para medir intereses fue la Escala de Preferencias Vocacionales que Frederick Kuder desarrolló en 1939, en la versión revisada por Woyno & Oñoro (1962b), con la tipificación de Cáceres (1980), que se realizó en El Salvador. El proceso realizado por Cáceres incluye la elaboración de la tabla de percentiles, en la que se ubican los resultados de acuerdo a si superan al 25 %, 50 % o 75 % de la población. La prueba identifica 10 intereses, los cuales están vinculados a diversas áreas de trabajo, y las escalas que la constituyen se muestran en la Tabla 1.

Tanto la versión original como sus posteriores revisiones (Cáceres, 1980; Moreno Ruiz, 2005) han considerado siempre que los intereses científico y literario

Tabla 1. Escalas de la Prueba de Intereses Vocacionales de Kuder y concepto

Escala	Nombre	Concepto
Escala 0	Interés en actividades al aire libre	Gusto por pasar la mayor parte del tiempo en el campo, en los bosques o en el mar. Agrado por cultivar plantas o cuidar animales, etc. En contraste, no se sentiría muy cómodo estando en lugares encerrados durante periodos prolongados de tiempo.
Escala 1	Interés mecánico	Interés por trabajar con máquinas y herramientas, construir o arreglar objetos mecánicos, artefactos eléctricos, muebles, etc.
Escala 2	Interés para el cálculo	Gusto por trabajar con números en la realización de cálculos para distintas áreas, desde las ingenierías, hasta la contaduría.
Escala 3	Interés científico	Placer por investigar la razón de los hechos o las cosas, en descubrir sus causas y en resolver problemas de distinta índole, por mera curiosidad científica y sin pensar en los beneficios económicos que se puedan generar de sus descubrimientos.
Escala 4	Interés persuasivo	Agrado por el trato con la gente, imponiendo sus puntos de vista, convencer a los demás de algún proyecto o idea.
Escala 5	Interés artístico plástico	Gusto por la realización de trabajos de creaciones manuales, usando combinaciones de materiales, colores, formas y diseños.
Escala 6	Interés literario	Agrado por la lectura, o por expresar sus ideas de forma escrita, o ambas.
Escala 7	Interés musical	Un marcado gusto por tocar instrumentos musicales, cantar, bailar, leer sobre música, estudiar la vida de destacados compositores, asistir a conciertos, etc.
Escala 8	Interés para el servicio social	Alto interés en servir a los demás y en primer lugar, a los necesitados, a los enfermos, a la niñez y personas de la tercera edad.
Escala 9	Interés en el trabajo de oficina	Agrado por la realización de labores de escritorio, que requieren exactitud.

Fuente: Elaboración propia con base en las descripciones propuestas por la versión de Kuder tipificada por Cáceres (1980)

como propios de la profesión psicológica, así como la combinación científica y el servicio social, están asociados a la Psicología clínica. La confiabilidad del instrumento se ha calculado por correlación de Pearson, obteniéndose 0.83 ($p < 0.05$) y 0.94 ($p < 0.01$) (Moreno Ruiz, 2005).

La prueba consiste en 168 items, que presentan actividades u objetos, pero que no implican directamente una actividad profesional.

La escala de Validez ofrece la siguiente interpretación para las puntuaciones directas:

- Puntajes entre 36 y 44: Se considera que el participante ha contestado correctamente el test, por lo que se pueden utilizar los resultados de manera confiable.
- Puntajes entre 32 y 35: Se considera que los resultados son dudosos, por lo cual se pueden utilizar, pero con precaución.
- Puntajes inferiores a 32: Indica que los resultados no son válidos, por lo cual el test debe ser aplicado nuevamente.

Para Kuder (1962, según lo cita Moreno Ruiz, 2005) un puntaje no válido puede deberse a las siguientes razones:

- a) El examinado no entendió bien las instrucciones o ha tenido dificultad para comprender los ítems.
- b) El examinado contestó de una manera descuidada o no sincera.
- c) Sus preferencias son atípicas y difieren mucho de las que caracterizan a la gran mayoría de personas de su edad y su nivel cultural.

Procedimiento

El inventario fue aplicado en las aulas de clase, con apoyo de las catedráticas titulares. Se consideró como control de calidad el correcto llenado de la hoja de respuesta. Luego, se calificó la escala de validez de la prueba. En la primera muestra, solo fue válido el 67 % de los inventarios (con puntuaciones superiores a 32). Como ya se mencionó, la falta de comprensión de las instrucciones o la falta de sinceridad en respuesta a la escala son algunas de las razones que, según Kuder, afecta al 33 % no válido. En la segunda medición, realizada aproximadamente un año después con el mismo grupo, el 80,76 % de los inventarios resultó válido. El incremento de este porcentaje puede deberse a que, en la primera ocasión, los estudiantes estaban conociendo la prueba. Los datos fueron vaciados en una base de datos y analizados estadísticamente mediante el programa SPSS versión 14. Los intereses predominantes se medirán según el puntaje más frecuente (moda), debido a que la media hace un promedio entre puntajes altos y bajos; en cambio, la moda muestra el puntaje más común en el grupo. Por medio de comparaciones de media, se establecerán los intereses y la orientación vocacional de las diferencias entre sexo. La consulta se realiza por medio de una pregunta dicotómica, para saber si en el proceso de decisión se tuvo la oportunidad de hacer una reflexión del proceso, como aparece en la Figura 1.

RESULTADOS

Se encontró que los intereses predominantes en todo el grupo mediante la estimación del puntaje más frecuente (moda) fueron: el interés por el servicio social ($Mo=59$) y el interés persuasivo ($Mo=40$), intereses apli-

cables a la carrera de Pedagogía o Trabajo Social, y no a Psicología. El interés científico y el literario, que se asocian a la carrera, se encuentran bajo el percentil 40. La Prueba de Intereses Vocacionales de Kuder se tipificó mediante la construcción de una escala percentilar. En la segunda medición, los intereses más frecuentes de acuerdo con la moda fueron: el interés mecánico; el interés persuasivo; el interés literario; el interés para el servicio social y el interés en el trabajo de oficina. En esta segunda medida, predominaron el interés literario y el servicio social propios de la carrera de Psicología, pero el interés científico no resultó predominante. Esto se muestra en la Figura 2.

Al separar el grupo por sexo, se encuentra que los

intereses persuasivo, científico, literario y servicio social puntúan sobre el percentil 50 para las mujeres; y los intereses literario, musical, servicio social y trabajo de oficina, para los hombres. Sin embargo, es notorio que las mujeres cumplen con los intereses asociados a la carrera y los hombres parcialmente. Se encontraron diferencias significativas entre hombres y mujeres en las escalas 2 ($t=2.857$; $p<0.05$; $M1=26.47$ $M2=19.70$) y 6 ($t=2.288$; $p<0.05$; $M1=26.05$ $M2=21.75$), referida al interés por el cálculo, y la 6, al interés literario. En este caso, la media mayor fue en hombres (ver Tablas 2-3, para identificar el nombre de las escalas, revisar Tabla 1). Estas diferencias se encontraron con respecto a puntajes directos, pero al analizarlos con la moda y la escala percentilar, ambos intereses se encuentran por debajo del promedio.

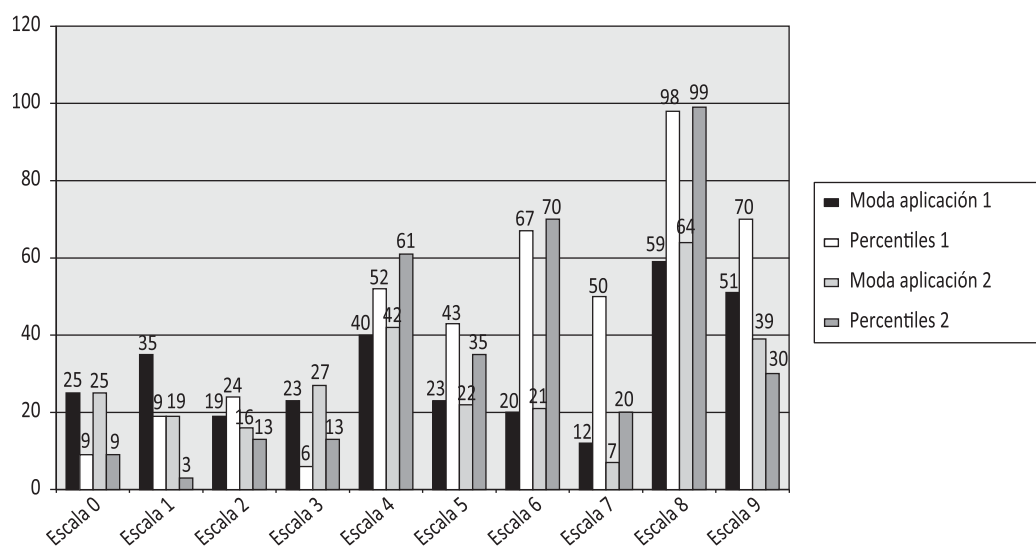


Figura 2. Comparación de las modas de las aplicaciones y los percentiles asociados

Tabla 2. Prueba t de muestras independientes significativas en la primera aplicación del instrumento

Escala		Prueba T para la igualdad de medias			
		t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Escala 2	Se han asumido varianzas iguales	3,291	57	,002	6,774
	No se han asumido varianzas iguales	2,857	25,831	,008	6,774
Escala 6	Se han asumido varianzas iguales	2,355	57	,022	4,303
	No se han asumido varianzas iguales	2,288	33,023	,029	4,303

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

Tabla 3. Medias por sexo en las escalas para pruebas de t significativas

	Sexo	N	Media	Desviación típ.
Escala 2	Masculino	19	26,47	9,395
	Femenino	40	19,70	6,248
Escala 6	Masculino	19	26,05	6,916
	Femenino	40	21,75	6,384

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

En la segunda muestra, para el caso de los hombres, se encuentran sobre el percentil 50 el interés persuasivo, el interés por el servicio social y el interés por el trabajo de oficina. En el caso de las mujeres, predominan el interés mecánico, el persuasivo y el servicio social. Al comparar la primera aplicación con la segunda, pareciera ser que entre los hombres dejan de ser predominantes el interés literario y el musical; y en el caso de las mujeres, el musical y el científico. La comparación de

medias por medio de t student no arrojó evidencia sobre diferencias significativas entre sexos, para la segunda medida (Ver Tabla 4).

En ambas aplicaciones del instrumento (ver Tablas 5 y 6, para los nombres de las escalas ver Tabla 1), no se encontraron diferencias significativas para ninguna de las escalas, entre las personas que habían recibido orientación vocacional y las que no. Esto indica que la orientación vocacional interviene poco en la toma de decisiones. Se compararon, además, las medias de las escalas entre la primera aplicación y la segunda, encontrándose diferencias significativas, de acuerdo a t de student, para el interés mecánico ($t = -2.894$; $p < 0.05$; $M1 = 23.73$ $M2 = 28.8$). Este último se incrementa para el grupo cuando se encuentra en su segundo año de estudios (ver Tabla 7, para los nombres de las escalas, ver la Tabla 1).

Tabla 4. Prueba t para muestras independientes entre la primera y la segunda aplicación del instrumento

Escala		Prueba T para la igualdad de medias			
		t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Escala 0	Se han asumido varianzas iguales	-,411	60	,683	-1,513
	No se han asumido varianzas iguales	-,442	37,502	,661	-1,513
Escala 1	Se han asumido varianzas iguales	,749	60	,457	1,886
	No se han asumido varianzas iguales	,701	27,692	,489	1,886
Escala 2	Se han asumido varianzas iguales	1,677	60	,099	4,578
	No se han asumido varianzas iguales	2,000	48,263	,051	4,578
Escala 3	Se han asumido varianzas iguales	1,287	60	,203	3,689
	No se han asumido varianzas iguales	1,394	38,023	,171	3,689
Escala 4	Se han asumido varianzas iguales	-,030	60	,977	-,086
	No se han asumido varianzas iguales	-,028	28,171	,978	-,086
Escala 5	Se han asumido varianzas iguales	-1,569	60	,122	-3,202
	No se han asumido varianzas iguales	-1,516	29,494	,140	-3,202
Escala 6	Se han asumido varianzas iguales	1,063	60	,292	2,455
	No se han asumido varianzas iguales	1,255	47,166	,216	2,455
Escala 7	Se han asumido varianzas iguales	-,513	60	,610	-,861
	No se han asumido varianzas iguales	-,481	27,819	,634	-,861
Escala 8	Se han asumido varianzas iguales	-,837	60	,406	-3,197
	No se han asumido varianzas iguales	-,910	38,454	,368	-3,197
Escala 9	Se han asumido varianzas iguales	-,456	60	,650	-1,359
	No se han asumido varianzas iguales	-,459	32,073	,649	-1,359

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

Tabla 5. Prueba de t student para muestras independientes de estudiantes que realizaron o no orientación profesional en la primera aplicación del instrumento

Escala		Prueba T para la igualdad de medias			
		t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias
Escala 0	Se han asumido varianzas iguales	-,758	57	,452	-1,848
	No se han asumido varianzas iguales	-,759	56,787	,451	-1,848
Escala 1	Se han asumido varianzas iguales	-,140	57	,889	-,300
	No se han asumido varianzas iguales	-,139	54,040	,890	-,300
Escala 2	Se han asumido varianzas iguales	,529	57	,599	1,109
	No se han asumido varianzas iguales	,530	56,611	,598	1,109
Escala 3	Se han asumido varianzas iguales	-1,486	57	,143	-4,061
	No se han asumido varianzas iguales	-1,491	56,899	,142	-4,061
Escala 4	Se han asumido varianzas iguales	,100	57	,920	,253
	No se han asumido varianzas iguales	,100	53,484	,921	,253
Escala 5	Se han asumido varianzas iguales	,554	57	,582	1,141
	No se han asumido varianzas iguales	,551	54,337	,584	1,141
Escala 6	Se han asumido varianzas iguales	,617	57	,540	1,101
	No se han asumido varianzas iguales	,623	56,734	,536	1,101
Escala 7	Se han asumido varianzas iguales	,526	57	,601	1,029
	No se han asumido varianzas iguales	,524	55,533	,602	1,029
Escala 8	Se han asumido varianzas iguales	,824	57	,414	2,401
	No se han asumido varianzas iguales	,829	56,990	,411	2,401
Escala 9	Se han asumido varianzas iguales	-,288	57	,775	-,697
	No se han asumido varianzas iguales	-,289	56,982	,774	-,697

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

Tabla 6. Prueba de t student para muestras independientes entre estudiantes que realizaron o no orientación profesional en la segunda aplicación del instrumento

	Orientación profesional	N	Media	Desviación típ.	Error típ. de la media
Escala 0	Sí	30	32,70	12,772	2,332
	No	32	35,47	13,414	2,371
Escala 1	Sí	30	27,53	8,249	1,506
	No	32	28,75	9,692	1,713
Escala 2	Sí	30	19,90	8,759	1,599
	No	32	24,56	10,500	1,856
Escala 3	Sí	30	32,47	9,398	1,716
	No	32	31,66	11,221	1,984
Escala 4	Sí	30	38,80	8,252	1,507
	No	32	41,78	11,840	2,093
Escala 5	Sí	30	26,17	5,578	1,018
	No	32	29,06	8,598	1,520
Escala 6	Sí	30	20,47	7,219	1,318
	No	32	22,97	9,086	1,606
Escala 7	Sí	30	15,87	6,163	1,125
	No	32	15,16	5,837	1,032
Escala 8	Sí	30	57,73	10,837	1,979
	No	32	52,31	15,516	2,743
Escala 9	Sí	30	46,60	9,376	1,712
	No	32	47,84	11,698	2,068

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

Tabla 7. Resultados de la Prueba de t student para muestras independientes, comparando la primera y segunda aplicación del instrumento

Aplicación	N	Media	Desviación típ.	Prueba T para la igualdad de medias		
				t	gl	Sig. (bilateral)
Escala 0 Aplicación de instrumento 2010	59	30,54	9,322	-1,730	119	,086
Aplicación de instrumento 2011	62	34,13	13,074	-1,744	110,439	,084
Escala 1 Aplicación de instrumento 2010	59	23,73	8,119	-2,871	119	,005
Aplicación de instrumento 2011	62	28,89	11,298	-2,894	110,843	,005
Escala 2 Aplicación de instrumento 2010	59	21,88	7,989	-,259	119	,796
Aplicación de instrumento 2011	62	22,31	9,900	-,261	115,947	,795
Escala 3 Aplicación de instrumento 2010	59	32,17	10,590	,064	119	,949
Aplicación de instrumento 2011	62	32,05	10,303	,064	118,290	,949
Escala 4 Aplicación de instrumento 2010	59	41,15	9,597	,449	119	,654
Aplicación de instrumento 2011	62	40,34	10,289	,450	118,954	,653
Escala 5 Aplicación de instrumento 2010	59	27,19	7,844	-,343	119	,732
Aplicación de instrumento 2011	62	27,66	7,382	-,343	117,561	,733
Escala 6 Aplicación de instrumento 2010	59	23,14	6,809	,998	119	,320
Aplicación de instrumento 2011	62	21,76	8,265	1,003	116,638	,318
Escala 7 Aplicación de instrumento 2010	59	15,42	7,456	-,188	119	,851
Aplicación de instrumento 2011	62	15,66	6,420	-,187	114,511	,852
Escala 8 Aplicación de instrumento 2010	59	54,88	11,148	-,087	119	,931
Aplicación de instrumento 2011	62	55,08	13,825	-,087	115,921	,930
Escala 9 Aplicación de instrumento 2010	59	48,83	9,216	,879	119	,381
Aplicación de instrumento 2011	62	47,24	10,570	,882	118,114	,379

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados del SPSS14

DISCUSIÓN

De acuerdo con los resultados obtenidos y las hipótesis planteadas, se ha encontrado que, en los estudiantes de Psicología, son más frecuentes el interés persuasivo y el interés por el servicio social. Esto implicaría que los estudiantes de nuevo ingreso no presentan los intereses asociados a la carrera de Psicología. Sin embargo, una vez se encuentran en el tercero y cuarto semestres, es decir, en su segundo año de estudios, se presenta

el interés literario y servicio social, lo que puede indicar que la carrera estimula las actividades relacionadas con estos intereses.

Los intereses científico y literario, que normalmente se asocian a la carrera de Psicología, están por debajo de percentil 40. Probablemente, ello es una manifestación del sistema educativo nacional, que motiva poco a la lectura y a la investigación en sus niveles básicos, al caracterizarse por ser más operativa que reflexiva

(Espinoza, 2002). Al menos se esperaría que estos intereses se encuentren en el promedio, sobre todo porque en la carrera de Psicología en la UCA se asume que se lee y se investiga. Sin embargo, es importante resaltar que algunos intereses que predominaban en el primer año, comienzan a disminuir en el segundo (musical, literario y científico), y quizás sea muy pronto para que predominen otros intereses que caracterizan a la carrera (literario y científico).

Es claro que los participantes aprobaron el proceso de selección interno, por lo que se puede considerar que poseen una inteligencia superior al promedio, pero, considerando que el nivel socioeconómico desempeña un papel en el desarrollo de los intereses, independientemente de la inteligencia general (Hyman, 1956), los estudiantes de nuevo ingreso se ven forzados a desarrollar ciertos intereses y a reprimir otros. La manifestación de interés persuasivo y de servicio social se asocia a sectores medios y altos, que favorecen la presencia de estos intereses. Debe considerarse, además, que la elección de carrera en una universidad privada, es también un indicador de la pertenencia a este nivel socioeconómico. Por otra parte, de acuerdo con Marroquín (2003), en nuestro medio, el mayor esfuerzo está encaminado a la formación que permite únicamente trabajar, por ello los elementos de reflexión y comprensión no están siendo considerados por los estudiantes al ingresar a la carrera.

Como propone Strong (1967, citado por Cáceres, 1980), socialmente los intereses son reforzados a partir de los éxitos. Así, se podría considerar que los estudiantes consultados han desarrollado la defensa de sus ideas y el servicio a los demás, a partir de su éxito en esas

áreas. De manera inversa, el interés literario y el interés científico son reforzados negativamente por el fracaso en estas áreas. Sin embargo, esto puede ser una manifestación del escenario social, que también muestra a las profesionales de la Psicología como cuidadores, orientadores y que contribuyen al desarrollo de habilidades en los niños, lo que se asocia en su mayoría al género femenino.

Todos los autores que han desarrollado escalas sobre los intereses vocacionales –Strong (1967, citado en Cáceres, 1980 y Moreno Ruiz, 2005), Thurstone (1947), Woyno & Oñoro (1962b), Geist (1970), Baquero (s.f.), y Yuste (1988)– asocian a la Psicología intereses humanos, sociales, de apoyo, de investigación y un interés por la lectura. Los resultados de esta investigación podrían indicar una transformación de tales intereses, que quizá proviene de una percepción diferente de lo que es el trabajo psicológico como ciencia. Cabe la posibilidad de que las escalas desarrolladas en estas épocas tenían una alta participación femenina, lo cual explicaría cómo, en el grupo de las estudiantes, aparecen los intereses considerados para la profesión. Socialmente, se estima como una carrera para mujeres, y, de hecho, solo el 32,2 % en la carrera son hombres, pero continúan siendo una minoría.

Los intereses predominantes entre hombres y mujeres pueden indicar, además, que la sociedad estimula diferentes maneras de ver la Psicología. Esto puede deberse a que socialmente, la Psicología sigue siendo considerada una carrera femenina o que los hombres tienen una percepción del quehacer psicológico más tendiente a áreas que implican el desempeño como profesores de

arte, escritores, pedagogos y trabajadores sociales, áreas que son las oportunidades laborales más accesibles, más operativas para algunos contextos o que se caracterizan por la alta demanda en los centros educativos. Si bien estas profesiones son afines a la Psicología, no implican en sí mismas la práctica psicológica. Revisando el proceso de selección de las carreras, la reflexión de este grupo de estudiantes está además recibiendo una fuente más de reflexión en la orientación profesional, pero, como se verá más adelante, este no es predominante en su selección.

Las diferencias de medias favorecen a los hombres que ingresan a la carrera de Psicología en el interés por el cálculo o por la lectura. Si bien estos intereses no son predominantes en su moda, al revisar el puntaje directo su manifestación es mayor en comparación con las mujeres. No obstante, ambos grupos deberían fortalecer su experiencia en lectura e investigación para coincidir con el perfil requerido como profesionales de la Psicología, en el sentido de coincidir con los intereses que se esperan en la evaluación de los intereses: Científico, Servicio Social y Literario.

Al comparar los resultados de medias entre quienes recibieron orientación profesional y quienes no, se encuentra que: primero, la orientación profesional no tiene ningún peso en la decisión de la carrera para los estudiantes, entonces se inicia la carrera por afinidad con otros amigos, por moda, por economía (al asociarse la Psicología a la Medicina, se opta por la primera por considerarse menos onerosa que la segunda) y por tradición familiar. Además, en muchos ambientes se tiene

a la carrera como una profesión fácil o que no requiere de las matemáticas, y esto refuerza su elección como una carrera que no implica mayor esfuerzo. En segundo lugar, puede considerarse que los modelos de trabajo de las orientaciones profesionales en el país son deficientes, debido a que hay estudiantes con intereses diferentes a los esperados en la Psicología porque no hay una marcada diferencia entre ellos y quienes no recibieron este momento de reflexión, lo cual no garantiza el éxito en el proceso de estudios.

El estudiantado de nuevo ingreso presenta un interés relacionado con la carrera y otros intereses que pertenecen a otras especialidades. El trabajo del sistema de educación nacional debería encaminarse a orientar y desarrollar los intereses necesarios para las áreas de estudio que los educandos requieran. Por su parte, la universidad, al recibirlos, evaluarlos e inscribirlos, debe integrarlos a procesos que potencien los intereses requeridos para la carrera de Psicología. Es decir, los esfuerzos en la institución deben fomentar el interés por la lectura y la investigación científica, modificar las percepciones que hombres y mujeres tienen de la labor psicológica, y formar profesionales capaces de conducir procesos de orientación que sí tengan un impacto favorable en la decisión de los estudiantes con respecto a las carreras universitarias a seguir.

REFERENCIAS

Baquero, C. (s.f.). *Cuestionario de Intereses "M"*. Bogotá: Laboratorio de Psicología, Pontificia Universidad Javeriana.

- Cáceres, R. (1980). *Tipificación de los baremos de la escala de preferencias vocacionales y personal de F. Kuder, para la población de último año de bachillerato de San Salvador*. Tesis presentada para acceder a la licenciatura en Psicología. El Salvador: Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas".
- Cano Moreno, L. (2010). *Cuaderno de trabajo. Orientación profesional*, 2010. El Salvador: no publicado.
- Carter, C., Bishop, J. & Lyman, S. (2005). *Orientación vocacional: Cómo alcanzar tus metas*. Tr. Parres Cárdenas, V. México, D.F.: Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Darley, J. & Hagenah, T. (1955). *Vocational Interest Measurement: Theory and Practice*. Estados Unidos: University of Minnesota Press.
- Espinoza, R. R. (2002). *La era de la información y la cibercantropología*. México: Universidad de Chapingo.
- Geist, H. (1970). *Manual de Inventario Ilustrado de Intereses*. México: Manual Moderno.
- Hothersal, D. (2000). *Historia de la Psicología*. 3ª edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Joma, S. (2010). Más de 26 mil aspiran a entrar en la UES pero solo admiten a 9,500. *El Diario de Hoy*. Recuperado el 25 de octubre de 2010 en http://www.el salvador.com/mwedh/nota/nota_completa.asp?idCat=6364&idArt=5102514
- Marroquín, W. (2003). *Estado actual de la ciencia y tecnología en El Salvador*. [Diapositivas de Power point] Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y la Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas". San Salvador. Recuperado de: http://www.slidefinder.net/e/estado_actual_ciencia_tecnolog%C3%ADa_salvador/estadocienytecnolog/16348846
- Moreno Ruiz, P. (2005). *Actualización del Inventario de intereses vocacionales de G.F. Kuder, forma C, en estudiantes de segundo año de enseñanza media científico-humanística del Gran Santiago*. Memoria para optar al título de psicólogo. Santiago de Chile: Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Sociales, carrera de Psicología.
- Proyecto Regional de Indicadores Educativos (2008). *Indicadores educativos*. Recuperado el 10 de noviembre de 2010 en http://www.prie.oas.org/espanol/cpo_indicadores.asp
- Real Academia Española de la Lengua (2001). *Diccionario de la Lengua Española*. España: Mateu-Cromo, Artes Gráficas.
- Super, D. F. (1967). *Psicología de los intereses y las profesiones*. Buenos Aires: Kapelusz.
- Thurstone, L. (1947). *Manual de la Escala de intereses de Thurstone*. Traducción y adaptación hechas por el Colegio Americano de Guatemala. New York: The Psychological Corporation.

- Trejo Delarbre, R. (2001). Vivir en la sociedad de la información: orden global y dimensiones locales en el universo digital. *Monográfico La sociedad de la información*. Francia: Organización de Estados Iberoamericanos. Recuperado el 12 de noviembre de 2010 en <http://www.oei.es/revistactsi/numero1/trejo.htm>
- Warren, H. C. (1996). *Diccionario de Psicología*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Woyno, W. & Oñoro, R. (1962a). *Escala de preferencias vocacionales. Forma CH*. Colombia: Ediciones Pedagógicas Latinoamericanas, con copyright de 1910.
- Woyno, W. & Oñoro, R. (1962b). *Manual de las escalas de preferencias de F. Kuder*. Colombia: Ediciones Pedagógicas Latinoamericanas.
- Yuste Hernanz, C. (1988). *Manual técnico de preferencias profesionales*. Madrid: CEPE, S.A.
- Zytowski, D. (1992). Three generations: The continuing evolution of Frederic Kuder's interest inventories. *Journal of counseling and development*. November-December, 71(2), 245-248.