



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL

UNIDAD AJUSCO

**“EL ESTUDIANTE DE BACHILLERATO Y SU
ELECCIÓN PROFESIONAL: INFLUENCIA DE LOS
GRUPOS DE REFERENCIA”**

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA EDUCATIVA
P R E S E N T A N:

**ARRIETA MEDINA JOHANA
DE LA TEJA MORENO CYNTHIA
JARQUIN ZARATE VIRGINIA**

ASESORA: MTRA. MAGDALENA AGUIRRE TOBÓN



México, D.F., Junio del 2006

Agradecimientos

Para mi la culminación de este trabajo representa una gran satisfacción ya que es el cumplimiento de uno de los retos más importantes de mi vida; y aunque a veces lo que más deseamos es muy difícil de alcanzar y pareciera que se ponen frente a nosotros todos obstáculos del mundo que no permiten lograr lo que se quiere; esto demuestra que si lo deseamos de corazón y si se cuenta con la fortaleza, el entusiasmo, la tolerancia y sobre todo mucha perseverancia; siempre se conseguirá lo que se busca.

*Es por eso que hoy agradezco primero a dios por darme la vida y sobre todo por darme la oportunidad de crecer a lado de unos seres maravillosos que no le tienen miedo a nada, que se han enfrentado a la vida con mucho valor, con fuerza de voluntad, que son unos luchadores incansables y que solo buscan el bien por sobre todas las cosas. Y gracias a su gran ejemplo de amor, a su apoyo, a los valores que me han inculcado y la educación que me han dado, hoy soy cada día mejor ser humano; además son las personas que más respeto, admiro y amo en el mundo: son mis **PADRES** y hoy comparto con ellos éste que es nuestro gran triunfo. Gracias **PAPA** y **MAMA** los quiero mucho.*

*También agradezco a mis hermanos: **LUCY, VÍCTOR, PERLA, MARION** y **MARY**: que han sido mi fuerza, mi sustento que siempre han estado conmigo en las buenas y en las malas y no sabría como agradecerles todo lo que han hecho por mi de igual forma comparto con ustedes esta gran felicidad.*

*Y para **GUILLÉ** quiero que sepas que eres un ser muy especial, estas llena de amor y bondad y voy a vivir siempre agradecida contigo por todo lo que has hecho por mí, eres sin duda un gran ejemplo a seguir, esta tesis también es tuya.*

Asimismo, este gran triunfo es compartido con mis amigas: CYNTHIA y VIKY, por que nadie más que nosotras sabemos lo difícil que fue llegar a la culminación de este proyecto, y que a pesar de los pesares seguimos siendo tan unidas como siempre y seguiremos queriéndonos mucho. También agradezco a: ANITA por ser tan divertida, por escucharme y brindarme su apoyo incondicional, YAQUELIN por tan buena amiga y por sus buenos consejos y JAQUELINE por siempre tener las palabras apropiadas para cualquier situación.

Por último, agradezco a mis profesores por compartirme sus conocimientos y en especial a mi asesora la Mtra. Magdalena Aguirre Tobón, por creer en nosotras y dedicarnos su valioso tiempo y su apoyo, así como contagiarnos de su gran entusiasmo para salir adelante en la realización de este proyecto.

A todos y cada uno de estas personas mil gracias.

JOHANA

Agradecimientos

“Iniciar una obra es cosa relativamente fácil; basta con avivar un poco la lumbre del entusiasmo.

Perseverar en ella hasta el éxito es cosa diferente; eso ya es algo que requiere continuidad y esfuerzo.

Comenzar está al alcance de todos; continuar distingue a los hombres de carácter.

Por eso la médula de toda obra grande es la perseverancia, virtud que consiste en llevar las cosas hasta el final. Es preciso, pues, ser perseverante, formarse un carácter no solo intrépido, sino persistente, paciente, inquebrantable. El verdadero carácter no conoce más que un tema: la victoria.

Y sufre con valor, con serenidad y sin desaliento, la más grande de las pruebas: la derrota(...).

Las mas grandes victorias corresponden siempre a quienes se preparan, a quienes luchan y a quienes perseveran”

Anónimo.

Y gracias a la perseverancia y la lucha que cada una de nosotras posee, hemos podido enfrentar distintos obstáculos y de esta manera se ha alcanzado uno de nuestros grandes objetivos: la culminación de esta tesis. Pero sobre todo, gracias a Dios por abrirnos los caminos que nos ayudaron a llegar a esta meta, y por darnos la fuerza, el amor y la paciencia para que este trabajo se pudiera realizar lo mejor posible.

Gracias Johana y Vicky por aguantarme, por tener su apoyo y comprensión, por demostrarme que son verdaderas amigas, porque juntas y al gran esfuerzo y empeño que se ha dedicado, se ha logrado cumplir esta meta.

Principalmente, agradezco a mi madre Ma. Silvina, porque sin tu apoyo, consejos, motivación y sobretodo por tu amor no hubiera logrado esto, sin ti no estaría aquí. Gracias por lo que me has enseñado y por lo que te falta enseñarme, te amo con toda mi alma.

Gracias a toda mi familia, a mis hermanas Diana y Arahelí; a mis amigas Yaquelin, Anita, Jaqueline, Gina, Mariana y a todas esas personas que se convirtieron en un apoyo para el impulso de este trabajo, gracias por estar conmigo, por formar parte de mi vida, por darme un consejo cuando más las necesitaba; las quiero mucho. También te agradezco a ti Sergio; te amo.

Agradezco a todos mis maestros por enseñarme tantas cosas y no solo conocimientos de la carrera, sino también conocimientos de la vida y especialmente a la maestra Magdalena Aguirre, a quien le expreso mi gratitud por su guía y apoyo para poder concluir esta investigación con éxito; la admiro y la respeto.

CYNTHIA

Agradecimientos

Hoy al alcanzar una de mis metas planeadas en mi vida con la elaboración de esta tesis, quiero dar las gracias principalmente a Dios y a las personas que contribuyeron para que esto fuera posible.

Entre ellos se encuentran mis padres y hermanos por brindarme su apoyo y confianza incondicionalmente. Gracias a mi hermana Teresa por siempre apoyarme para que siguiera adelante a pesar de los obstáculos que se me presentaron y por tener confianza en mí, ya que me permitió alcanzar mis metas y lograr una satisfacción personal.

Gracias a mi hermano Fausto por sus consejos que me brinda y por buscar que logre mi bienestar. Gracias a mi hermana Paola, Elvira y mi hermano Narciso porque siempre he contado con ustedes, por la paciencia que me tienen y por motivarme para que siga superándome. Además agradecerles a todos por el amor que me han brindado y porque siempre están conmigo.

También agradezco a mis amigas Cynthia y Johana con quienes realice la tesis por la tolerancia que tuvieron ante los pequeños problemas que se presentaron y por no dejarse desanimar ante las dificultades que se nos presentaron ante la realización de la tesis. Por la paciencia que tuvieron y por siempre brindar ánimos para seguir adelante, porque gracias al gran esfuerzo que tuvimos logramos terminarla.

Gracias Cynthia y Johana por brindarme su confianza, su comprensión y por aceptarme tal y como soy. También gracias por convertir los momentos de tensión y de problemas, por hacerlo especiales ya que son alegres y divertidas y por contagiarme de su alegría. Gracias a las dos y aunque no se los diga las quiero mucho.

También, gracias a Anita y a Yaquelin por brindarme su apoyo y sobretodo por brindarme su amistad incondicional. También a mi amiga a Sonia, ya que a pesar de todo siempre ha estado conmigo y porque me ha apoyado para que logre lo que quiero.

Por último, quiero agradecer a nuestra asesora, la maestra Magdalena Aguirre Tobón por el apoyo que nos brindo y por compartir sus conocimientos que nos ayudaron a terminar la tesis lo mejor posible. Gracias por el tiempo que nos dedico, la paciencia y la tolerancia que nos tuvo.

VIRGINIA

INDICE

Introducción

Planteamiento básico 14

Justificación 15

Capítulo I

“Cultura y sociedad, su influencia en la persona” 17

1.1. ¿Qué es un grupo? 20

1.1.1. Estructura de los grupos 21

1.1.2. Las personas en el grupo: sus necesidades 23

1.1.2.1. Necesidades de pertenencia 23

1.1.2.2. Necesidades de confirmación 25

1.2. La importancia del grupo en nuestra vida. 26

1.3. La influencia de los grupos en la toma de decisiones. 30

1.3.1. La influencia de la familia 39

1.3.2. La influencia de los amigos 42

1.3.3. La influencia del orientador 43

1.3.4. Los medios de comunicación como factor de
influencia 44

Capítulo II.

“La importancia de realizar una carrera profesional” 48

2.1. Demanda y oferta educativa en licenciatura en la
Ciudad de México 51

2.2. La orientación profesional 55

2.3. La orientación vocacional y sus teorías 57

2.3.1 Teorías no psicológicas 61

2.3.2. Teorías psicológicas	65
2.3.3. Teorías generales de la elección vocacional	67
2.4. Elementos que influyen para una buena elección de carrera	68
2.4.1. Los intereses	69
2.4.2. Las aptitudes	72
2.4.3. La personalidad	74
2.4.4. La toma de decisiones	77
2.5. La función del orientador educativo en el campo de la orientación vocacional	80
2.6. Programa del Colegio de Bachilleres.	83
Capítulo III Metodología	91
3.1. Tipo de estudio	91
3.2. Escenario	91
3.3. Sujetos	92
3.4. Instrumentos	92
3.5. Estudio piloto del instrumento	94
3.6. Procedimiento	98
Capítulo IV Análisis de resultados	101
Conclusiones	141
Recomendaciones	147
Referencias	
Anexos	

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación consistió en identificar la influencia de la labor del orientador y de los grupos de referencia (familia y amigos) en la elección profesional de estudiantes del último semestre del Colegio de Bachilleres; también se analizó la influencia de los medios masivos de comunicación en esta toma de decisiones.

El trabajo de campo se realizó con una muestra de 130 estudiantes del último semestre del Colegio de Bachilleres. Se les aplicó un cuestionario en formato de respuesta abierta, estructurado y organizado en 5 indicadores con sus respectivas preguntas, el cual proporcionó información necesaria para alcanzar el objetivo de esta investigación.

Entre los resultados obtenidos se encontró que no es determinante la influencia de los grupos de referencia y de los medios de comunicación en la elección profesional de estos estudiantes, del mismo modo se encontró que la labor del orientador no se está llevando a cabo como lo establece el Programa de Orientación del Colegio de Bachilleres; ya que éstos eligen con base a su propio criterio y con la información que han adquirido de diferentes fuentes a lo largo de su formación en este nivel educativo. De esta forma es necesario diseñar instrumentos que arrojen información más precisa que permita profundizar sobre este tema.

INTRODUCCIÓN

La elección vocacional en los alumnos de bachillerato es un proceso muy complejo, debido a que se encuentran inmersos dentro de diferentes contextos que en determinado momento, condicionan o definen su elección de carrera.

En esta investigación se pretende identificar que grupo de referencia como: familia, amigos o que factor, medios de comunicación y la labor del orientador educativo, influye en los jóvenes en su elección de carrera, con el objetivo de conocer si los alumnos cuentan con el asesoramiento y guía del orientador que les permita estar realmente preparados para determinar qué es lo que quieren estudiar, considerando elementos importantes como los son: su personalidad, saber para qué son aptos, conocer sus aptitudes e intereses, tener la información necesaria de las diversas carreras, etc. Porque es importante que los jóvenes cuenten con los elementos necesarios para que tomen la decisión correcta y, a futuro, puedan desarrollarse como profesionales eficientes, ya que han elegido la carrera que los va a satisfacer en todos los aspectos.

A continuación se desarrollan los capítulos que permitirán sustentar la investigación:

En el primer capítulo, se destaca como primer tema que como seres humanos necesitamos de la interacción con otras personas, para desarrollarnos y satisfacer nuestras necesidades básicas como la alimentación, y psíquicas como de pertenencia y confirmación. También se habla ¿qué es un grupo? o ¿por qué nos reunimos en grupo?.

Asimismo de la influencia que ejerce el grupo de la familia y los amigos en la elección de carrera en los jóvenes, ya que son dos grupos primarios que se caracterizan por una interacción cara a cara que provocan cambios en opiniones,

actitudes y comportamientos porque a través de la familia se dan los primeros contactos con los seres próximos, donde se dan los primeros aprendizajes y a su vez es un intermediario con la sociedad. En lo que concierne al grupo de amigos o iguales van a ejercer cierta influencia debido a que las amistades comparten experiencia y pueden influir en elegir la misma profesión por miedo a no poder realizarla solos o por no quererse separar de ellos.

Por otro lado, se encuentran dos factores que pueden intervenir en la elección de carrera en los jóvenes que a su vez pueden influir en su toma de decisiones, sin pensar si realmente les conviene dicha elección. Uno de ellos son los medios de comunicación porque envían mensajes sobre la manera de vestir, aspiraciones y valores, al igual que mencionan cuáles son las carreras que le brindan mayor prestigio.

Otro factor es el orientador educativo, debido a que es el encargado de brindar un asesoramiento al joven que los ayude a tomar la mejor decisión en su elección de carrera con acciones estructuradas que los ubiquen en su contexto social.

En el capítulo dos, se habla de la importancia de realizar una carrera profesional en los estudiantes, ya que está ejercerá una gran influencia en su vida futura. Por lo se refiere que es importante que el joven llegue a su elección de carrera con una madurez vocacional, desarrollando procesos cognoscitivos, que le permitan obtener información sobre factores internos y externos sobre si mismos y procesos motivacionales y afectivos, donde conozca su personalidad, intereses y valore los distintos aspectos de mundo. Por lo que se habla de la orientación profesional y vocacional.

Así mismo es importante mencionar sobre la demanda y oferta educativa de las licenciaturas en la ciudad de México, debido que son dos aspectos que están influidos por un marco social, puesto que los jóvenes eligen una carrera que tienen cierto prestigio laboral y social. Así encontrándose que las matriculas

presentan un desequilibrio, ya que los jóvenes se inclinan por carreras dentro del área administrativa y social. Al finalizar este capítulo se encuentra el programa de orientación del Colegio de Bachilleres, puesto que es el contexto en donde se desarrolla la investigación.

En el tercer capítulo se encuentra desarrollada la metodología de la investigación, en donde se especifica el tipo de estudio, el escenario, los sujetos, el instrumento, el piloteo y el procedimiento que se llevo a cabo.

En el cuarto capítulo se describe el análisis cuantitativo y cualitativo de los resultados obtenidos de esta investigación. Posteriormente se puntualizan las conclusiones del estudio y se especifican las recomendaciones

PLANTEAMIENTO BASICO

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.

¿Existe influencia por parte del trabajo del orientador educativo o de los grupos de referencia (familia, amigos) o por factores como los medios de comunicación en la elección de carrera en alumnos que cursan el último semestre en el Colegio de Bachilleres?

OBJETIVO DEL ESTUDIO

Identificar si los alumnos cuentan con el asesoramiento y guía del orientador o si existe una influencia por parte de los grupos de referencia (familia, amigos), o factores (medios de comunicación) en la elección de carrera en una muestra de estudiantes que cursan el último semestre del Colegio de Bachilleres, con el propósito de obtener información que nos permita llegar a conclusiones válidas sobre nuestro objeto de estudio.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Identificar si el trabajo del orientador educativo influye en la elección de carrera profesional en los alumnos de bachillerato.
- Identificar si la familia influye en la elección de carrera profesional en los alumnos de bachillerato.
- Identificar si los amigos influyen en la elección de carrera profesional en los alumnos de bachillerato.
- Identificar si los medios de comunicación influyen en la elección de carrera profesional en los alumnos de bachillerato.

JUSTIFICACIÓN

Dentro del área de la orientación educativa se desprenden diversos temas, uno de ellos es la orientación vocacional, donde su objetivo es ayudar a una persona a tomar una elección profesional adecuada, a desarrollar y aceptar una imagen e integrarla de si mismo y de su rol en el mundo laboral, a someter a prueba este concepto en la realidad para su satisfacción y en beneficio de la sociedad (Super citado en Crites,1974).

No obstante el joven atraviesa por situaciones difíciles a la hora de elegir una carrera, ya que debe de tomar en cuenta muchos aspectos en el que se encuentra inmerso que pueden causar un desequilibrio, por tanto es indispensable contar con el trabajo del orientador, puesto que puede ser un factor que influye en las decisiones que toma el alumno a la hora de elegir una profesión, ya que de acuerdo con Tyler (1972) los orientadores tienen la responsabilidad de ayudar a los que acuden a ellos para tomar decisiones acerca de sus opiniones y sus carreras. Por ello, otra función del orientador es desarrollar en el joven una madurez vocacional, ya que ésta es imprescindible para que se tomen adecuadamente las decisiones (Tapia, 1997).

El orientador es el que debe de guiar al alumno para que logre una buena elección profesional, pues al contar con una adecuada orientación vocacional lo va a ayudar a que tome la mejor decisión en su futuro desempeño profesional, pues la elección de carrera puede verse influida por ciertos elementos sociales como lo son los grupos de referencia (familia y amigos) que pueden provocar dudas en el joven de lo que quisiera elegir teniendo en cuenta sus propias aspiraciones y lo que piensa que socialmente le conviene por cuestiones de índole económica o de perspectivas de progreso (Cortada de Kohan, 2000).

Se menciona el grupo familiar, pues éste puede tener mayor influencia en los adolescentes, ya que la familia es el centro educativo donde se dan los primeros contactos con los seres próximos, asimismo se dan los primeros y continuos

aprendizajes. Por tanto, este grupo puede desempeñar un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera, como lo establece Trotter: “Las actitudes de los padres hacia la orientación vocacional puede presentarse de diferentes maneras; apoyando las decisiones decidiendo en lugar de los hijos, orientándolos para que elija lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades, para dejar en manos de sus hijos” (Trotter, 1999:19).

En relación con los grupos de amigos, para Ituarte (1994) este tipo de grupo se forma porque tienen características similares y presentan como aspectos positivos el reunir compañeros que pasan por experiencias similares; es un grupo al que sentimos pertenecer. Por tanto, este grupo también puede ejercer una influencia, en la elección de carrera, pues la amistad se considera como un valor moral y que no se debe de ignorar y que muchos jóvenes eligen una profesión similar a los amigos por no separarse y seguir un mismo rumbo; razón que no debe de ser, ya que cada quien debe tomar sus propias decisiones, pues cada individuo es diferente en su personalidad y tiene distintos intereses y aptitudes.

Otro factor que influye en la elección vocacional de los jóvenes son los medios de comunicación, ya que en ocasiones éstos, por medio de mensajes subliminales, les indican la forma de vestir, las aspiraciones que deben de tener, cuáles son las metas que deben de adquirir y del mismo modo, difunden las carreras que ofrecen mayor prestigio y estatus social (Donas,2001).

Es por eso que llevamos acabo esta investigación para obtener información válida a través de un cuestionario abierto, el cual se aplicó a una muestra de alumnos de sexto semestre que estudian en un Colegio de Bachilleres con el objetivo de conocer si realmente la labor del orientador se lleva acabo para la elección de carrera de los jóvenes o si ésta es influida por los grupos de referencia (familia, amigos) o por factores como lo son los medios de comunicación, ya que de esta manera podremos realizar sugerencias que permitan mejorar la orientación vocacional en los alumnos del Colegio de Bachilleres.

CAPITULO I

CULTURA Y SOCIEDAD, SU INFLUENCIA EN LA PERSONA

¿En qué nos diferenciamos? y ¿En que nos parecemos?, todos los seres humanos tenemos entre nosotros profundas diferencias psíquicas y espirituales, así como profundas semejanzas. Aquello que nos diferencia es, posiblemente, lo que nos caracteriza incluso como especie.

Shibutani afirma que: “en algunos sentidos los seres humanos de todo el mundo son semejantes; en otros sentidos, quienes comparten la misma herencia cultural son más o menos semejantes; y todavía cada ser humano es diferente”. Así que cada individuo parece estar dotado para asumir ciertos roles convencionales y mal dotado para asumir otros (Shibutani, 1971: 490).

Se puede decir que los seres humanos compartimos características físicas similares y que poseemos un tipo de bagaje personal , el cuál parece ser natural e inseparable a la condición humana y se registra, de una manera u otra, en todas las sociedades pero dentro de la cultura se manifiesta de manera distinta, puesto que cada uno de nosotros nos diferenciamos en la ideología en la manera de ver el mundo, en el sistema de valores, en la forma de vestir, de hablar, en la manera de interaccionar con los demás, etc. (Barreiro, 2000).

En suma, se puede observar que “las semejanzas y las dificultades humanas, son dos perspectivas que dominan el pensamiento actual: una perspectiva evolutiva que hace énfasis en la condición humana y una perspectiva cultural que lo hace en la diversidad humana” (Myers, Tejada, Ramírez y Arciniegas, 2001: 173).

Por tanto, la cultura es un factor que ayuda a mejorar las habilidades intelectuales y físicas que posee cada una de las personas y a su vez nos hace ser únicas y diferentes a los demás.

Por otra parte, encontramos que cada uno de nosotros creemos que determinadas conductas son correctas y otras no, al igual que utilizamos determinadas estrategias para adaptarnos a la realidad y para comunicarnos con los otros para poder formar un conjunto de ideas, habilidades y costumbres, y de esta forma crear una cultura.

Por eso es importante descubrir quién determina qué conductas son las correctas e incorrectas, de dónde provienen esas normas o reglas que están determinando el comportamiento de los sujetos. Todas estas cuestiones se pueden entender por medio del estudio de la socialización, ya que las ciencias humanas contemporáneas han demostrado que la enorme y decisiva relación que sobre nuestras normas y costumbres se dan en el entorno, la cultura y el medio que nos rodea, formando una sociedad (Barreiro, 2000).

Pero en sí, ¿qué es la socialización y por qué es importante?; la socialización es un proceso el cual el individuo adquiere los elementos socioculturales de su medio ambiente y los añade a su personalidad para adaptarse a la sociedad, por ende la sociedad o sea una agrupación de individuos tiene la finalidad de cumplir mediante la mutua cooperación, todos o algunos de los objetivos de la vida, la cual resulta esencial para el hombre (Belmen y Serdán, 1998).

Shibutani refiere que en la socialización es importante en el proceso de comunicación, ya que cada persona desarrolla gradualmente la capacidad de participar en grupos organizados; por lo que difícilmente los sujetos podrían sobrevivir sin hablar ni si quiera de cumplir su ciclo vital, además es un proceso en el que se desarrollan los diversos atributos como los sentimientos, su capacidad de comunicación lingüística y pensamiento, la capacidad para desempeñar diversos roles sociales y no por la maduración biológica, sino en el transcurso de la interacción social (Shibutani, 1971) .

Por tanto se entiende no estamos solos en el mundo y que por medio de la formación de grupos se puede dar una comunicación lo que nos va llevar a la consecución de objetivos en la vida, y todo esto implica un proceso que se denomina socialización.

De acuerdo con Belmen y Serdán el concepto de socialización es un proceso social mediante el cual se aprende la conducta esperada por el grupo y que dentro de este proceso se confirman como grupos de la familia, entre iguales, de amigos, de trabajo, de escuela (Belmen y Serdán, 1998) .

Para estos autores básicamente, el proceso de socialización se inicia con la familia y continúa durante toda la vida del individuo con otro tipo de grupo. Durante este devenir aprende ideas, normas, emociones nuevas que se prolongan hasta la muerte (Belmen y Serdán, 1998).

Por otra parte, Barreiro sostiene que “a través del proceso al que se le llama socialización o endoculturación – sistemática y asistemática – los sujetos han construido su propio universo psíquico” (Barreiro, 2000:19). Por ende, un ser humano no llegaría a alcanzar las características de una persona si hubiera podido sobrevivir biológicamente fuera de todo contacto con alguna forma de cultura (Barreiro, 2000).

Por tanto, “la cultura que nos rodea es algo así como la atmósfera que respiramos, que nos nutre y sin la cual podríamos vivir pero que no somos capaces de percibir. Vemos la realidad a través de las lentes espirituales de las que nos ha provisto nuestro medio” (Barreiro, 2000: 22).

En suma, la cultura y la sociedad son caracteres importantes para el desarrollo del ser humano, ya que a través de éstas llegamos a ser lo que somos en la vida, aunque en ocasiones éste hecho no se reconozca y se den como obvias algunas

situaciones culturales, que de son distintas sociedades y que se han adquirido por el aprendizaje.

Por ende, la sociedad y la cultura la conforman un grupo de personas que tienen ciertas características y que cada individuo se integra de acuerdo a sus propias necesidades y afinidades para el desarrollo integral de cada uno de nosotros.

1.1 ¿QUÉ ES UN GRUPO?

No hay una definición general de grupo, debido a que se puede utilizar para calificar diferentes situaciones. Para algunos, el grupo es un determinado número de personas que trabajan juntas y que simplemente se encuentran presentes en un salón al mismo tiempo o es cuando un individuo pertenece a una organización de personas y están unidos por objetivos comunes.

Algunas definiciones de Gurvitch, Cartwright y Zander consideran al grupo de manera amplia, definiéndolo como la unidad que enfrenta una obra común, se expresa por actitudes y comportamientos comunes (Gurvitch, Cartwright y Zander citados en Salazar, Monteró, Muños, Sánchez, Santoro y Villegas, 1980).

Por su parte Olmsted, define al grupo como una pluralidad de individuos que se hallan en contacto los unos con los otros y que tienen conciencia de ciertos elementos de común importancia (Olmsted, 1981).

Curtis define que un grupo es dos o más personas en interacción psíquica, cuyas mutuas relaciones pueden abstraerse y distinguirse de sus relaciones con los otros, de modo que puedan considerarse como una entidad (Curtis, 1993).

Bauleo, De Brasi, De Brasi, Díaz, Ángel, Gelencser, Kaminsky retoman el concepto de grupo humano de Pichón Riviere, para definir como situación grupal a todo conjunto de personas o personajes que se reúnen para realizar una tarea, ligados entre sí por constantes de tiempo y espacio, articulados como una

estructura con un plano manifiesto y otro latente, sometidos a una interacción dinámica interna y con el exogrupo social, por medio de un complejo mecanismo de prescripción, adjudicación, asunción de roles y funciones (Bauleo, et al., 1983).

Una definición que abarca a todas y es más completa, es la de Barreiro (2000), la cual define al grupo como un conjunto de personas que tienen:

- A) Una interacción psicológica mutua y de conjunto, relativamente frecuente o asiduada.
- B) Una cierta historia en común, aunque sea muy breve.
- C) Algún objetivo o interés compartido.
- D) Cierta noción subjetiva de pertenencia y conciencia de un nosotros.
- E) Una cierta historia trama vincular o interdependencia funcional, de manera que las conductas, actitudes y/o reacciones originadas el seno de una díada o una tríada inciden en los vínculos con los otros miembros.

Asimismo, esta autora dice que dentro de un grupo hay distribución de funciones (roles) y de lugares (status) para los distintos miembros, lo que ocasiona cierta distribución del poder y, a veces, cierta lucha por el mismo, relacionada en parte con la disputa por los espacios y por imponer ciertas necesidades.

Por otro lado, todo grupo tiene ciertas características, algunas de éstas son las propuestas por Romero (1991): La composición del grupo, status, rol, liderazgo, comunicación, cohesión, tamaño y normas

1.1.1 La estructura de los grupos.

Dentro de un grupo de individuos existen diversas estructuras que sirven para saber su funcionamiento, éstas son: la estructura de evaluación, interdependencia, comunicación, roles e influencia (Raven y Rubin, 1981).

Dentro de la **estructura de evaluación** encontramos las selecciones sociométricos o la estructura de atracción, esto quiere decir que dentro de un

grupo puede estar formada por amigos que comparten sentimientos positivos pero también hay ocasiones que hayan sentimientos negativos. Al respecto Raven y Rubin establecen que se puede encontrar que un alumno en particular puede ser escogido por todos sus compañeros, con esto se puede decir que el grupo va tener una estructura valorativa centralizada, pero también se puede encontrar que las elecciones no fueron recíprocas, por tanto la estructura del grupo es inestable y el funcionamiento puede estar influido por tensiones y discordias interpersonales (Raven y Rubin, 1981).

La estructura de la interdependencia es de suma relevancia puesto que todos los días funcionamos en una variedad de relaciones interdependientes, es decir todos dependemos mutuamente con otras personas. Algunas de estas relaciones se basan en intereses similares y, por tanto, son de interdependencia positiva. Otras relaciones se basan en intereses diferentes y, por consiguiente, son de interdependencia negativa (Raven y Rubin, 1981).

Otra estructura que es importante dentro del grupo es la **estructura de la comunicación**. Puesto que, es probable que “la comunicación se inicie de inmediato y continúe a través de toda la existencia del grupo” (Raven y Rubin, 1981: 273). De esta manera se pueden desarrollar ciertos patrones semejantes los cuales ayudan a formar un grupo.

A medida que los miembros hablan entre sí, pueden suceder varias cosas: se puede observar que se comienza a revelar la información sobre sí mismos, qué son en realidad y qué les gustaría que los otros pensarán de ellos; se comienzan a formar lazos, querer a unos, a sondearse y explorar a los demás y tratar de conseguir una mejor autoidentificación dentro del grupo (Raven y Rubin, 1981).

Una cuarta estructura, es la del **papel o roles**. Un rol o papel es el conjunto de conductas requeridas o esperadas de la persona que ocupa una cierta posición en el grupo (Raven y Rubin, 1981).

Cabe mencionar que la estructura de comunicación puede alterar el comportamiento y designar los roles que el individuo puede tomar dentro de su grupo, aunque también la personalidad de uno suele determinar la posición que se le asigna.

Por último, se encuentra la **influencia y estructura de poder**. Las relaciones interdependientes se transforman en conductas reales a través del proceso de influencia. Aún en las relaciones más elementales como padre-hijo, maestro-alumno, alumno-alumno, etc., la influencia se está ejerciendo continuamente en una variedad de complejas e interesantes formas, en que cada persona trata de modificar la conducta de la otra.

1.1.2 Las personas en el grupo: sus necesidades.

Como individuos acudimos a distintos grupos con distintas necesidades, muchas de ellas son específicas. Algunas de estas necesidades son las de pertenencia y de confirmación.

1.1.2.1 La necesidad de pertenencia.

Además de las necesidades humanas básicas, biológicas o fisiológicas como alimentarse o dormir, existen aquellas necesidades que corresponden a la esfera psíquica.

Una de ellas es la necesidad de pertenencia, la cual es básica, ya que a partir de ésta organizamos nuestra estructura y nos construimos como personas dentro de un grupo primario (la familia, la comunidad, o formas sociales sustitutas). Por tanto, algo de suma importancia es que el grupo nos da los modelos con los cuales nos vamos a identificar, que posibilita la construcción de la autoimagen (Barreiro, 2000).

De acuerdo con Barreiro (2000), la autoimagen es un fenómeno que habría de analizar considerando los siguientes puntos:

- a) *Existencia de la autoimagen.* Cada uno de nosotros tiene una imagen de sí mismo y ésta condiciona su conducta y su relación con los demás. En esta imagen de sí hay aspectos que son más manifiestos y conscientes y otros que son más oscuros y difíciles de descubrir.
- b) *Privacidad.* Esta imagen de nosotros mismos es una de las cosas más íntimas y más fundamentales que tenemos.
- c) *Autovaloración, aceptación o rechazo.* La autoimagen puede ser básicamente positiva o básicamente negativa. También puede ocurrir que tenga algunos aspectos positivos y otros negativos.
- d) *Transformaciones en la autoimagen.* La autoimagen puede cambiar en distintos momentos.
- e) *Historia de la autoimagen.* La percepción de uno mismo tiene una historia, comienza en el momento mismo del nacimiento. Cada uno de nosotros, si bien no puede construir la historia completa de su imagen de sí mismo, puede recordar algunos momentos de este proceso. También puede recordar si en los últimos años su imagen ha cambiado o no, reconstruyendo la historia más reciente de su autoimagen.
- f) *Aspectos o variables en juego.* La imagen de sí abarca distintos aspectos de la persona: vivencia del propio cuerpo, valoración del mismo, aspectos relacionados con la interacción social, etc.
- g) *La autoimagen y los otros.* En relación con los otros aparecen nuevas instancias:
 - a) ¿Cómo me veo y siento a mí mismo / a?
 - b) ¿Cómo me ve y siente el otro?
 - c) ¿Cómo creo que me ve y siente el otro?
 - d) ¿Cómo soy en realidad?

Otro punto importante de la autoimagen, son los roles que suelen asignarse dentro del grupo familiar los cuales determinan en cierta medida a ésta.

De igual modo, en el proceso de la autoimagen debe de tomarse en cuenta que “cuando se crece y se separa del grupo parental (familia) primario se llevan muchos mecanismos de adaptación al medio elaborados en los primeros años de vida y que tienen un vínculo con la aceptación del rol o los roles asignados o de rechazo del o de los mismos” (Barreiro, 2000: 38).

Por último, es importante mencionar que la imagen inicial puede irse modificando de acuerdo con ciertos procesos internos en los que tal vez incidieron nuevos significativos que destacan o valorizan otros rasgos de nuestra persona.

1.1.2.2 La necesidad de confirmación.

En lo que se refiere a esta necesidad, existe un principio básico en la vida y éste es que todos necesitamos un cierto grado de confirmación por parte de otras personas, aunque no siempre tengamos clara conciencia de ello o estemos dispuestos a admitirlo: “somos”, en gran parte, en la medida en que recibimos confirmación o ratificación (Barreiro ,2000).

Existen grados o urgencias distintas, posiblemente para un niño el recibir confirmación puede ser más crucial que para un adulto en la medida en que éste tiene ya una conciencia de sí más estructurada y consolidada en experiencias anteriores.

“Con mayor o menor grado de intensidad perentoriedad, todo ser humano necesita alguna forma de confirmación por parte de otros seres humanos a lo largo de toda su vida” (Barreiro, 2000:39).

Por otro lado, existen diferentes formas y tipos de confirmación, una de ellas es la confirmación que nos brinda el otro que se expresa de muchas maneras; a veces abierta y explícitamente, otras a través de pequeños mensajes no verbales como la mirada, sonrisa, tono de voz y/o gestos, ya que a partir de estos mensajes nos

sentimos valorizados o no, respetados o no, estimados o no, etc. Existe un tipo de confirmación es la que es más externa como es el rol, la imagen, el vínculo social (Barreiro, 2000).

De igual forma, se da un proceso de desconfirmación entre dos personas cuando ninguno se decide a aclararlo, por lo tanto, crece la tensión y se transforma en un abismo que siempre los separará. De acuerdo con Barreiro, a partir de pequeños equívocos y malos entendidos puede irse tejiendo una malla de incompreensión y rechazo (Barreiro,2000).

En cuanto a la confirmación personal, Barreiro refiere que se da con las personas con las cuales los sujetos se comunican intensamente y además, son capaces de conocerse desde sus zonas más internas, de aceptarse y valorarse tal cual son (Barreiro, 2000).

En consecuencia, para que un individuo se integre en un grupo debe sentir que pertenece y que es aceptado en él, ya que esto es importante para el desarrollo social del sujeto, es por eso que el grupo es esencial para la vida de todo ser humano.

1.2. LA IMPORTANCIA DEL GRUPO EN NUESTRA VIDA

El grupo es importante, puesto que a través de éste vamos a desarrollarnos como seres sociales. Pero existen ciertas razones del por qué, como seres humanos, nos reunimos en grupo. De acuerdo con Napier (1998) existen tres razones principales:

1. Porque nos gusta la tarea o actividad del grupo.
2. Porque nos gustan las personas del grupo.
3. Porque nos puede satisfacer necesidades ajenas al grupo.

Otras razones son:

- Por su proximidad y la interacción constante, debido a que trabajan unas personas cerca de otras como comparten espacios y tienen una interacción frecuente los hace entrar en contacto unos con otros.
- Por similitud: las personas se sienten atraídas por individuos similares a ellas. Estas similitudes pueden basarse en creencias, valores o actitudes comunes, posición económica, raza, sexo, etc. Por lo que las personas hacen grupos con personas que tengan características y opiniones similares.
- Porque les atraen las metas y actividades del grupo: esto es porque los grupos se pueden apreciar las actividades y metas que estos desempeñan y, si les atrae, toman la decisión de unirse a éste para realizar las mismas actividades y contribuir a alcanzar metas.
- Para adquirir status: el grupo le proporciona al individuo una posición envidiable ante la sociedad y le hace obtener reconocimiento por parte de los miembros y de los no miembros del grupo.
- Para fortalecer la autoestima: los grupos pueden proporcionar sentimientos de valor propio a las personas.
- Para satisfacer necesidades de afiliación; los grupos satisfacen las necesidades sociales de las personas. Así la gente disfruta interactuar regularmente con un determinado grupo de personas que le brindan afecto y le dan una sensación de aceptación (Naiper,1998).

Por otra parte, se debe tomar en cuenta que la influencia que ejerce la cultura y la sociedad, deja en nosotros una historia que nos transforma en personas, del mismo modo los pequeños grupos de donde provenimos y estamos insertos también influirán en dicha transformación.

Por lo tanto, a través del pequeño grupo se inserta la cultura, es decir, éste va a formar el ámbito primario en donde se juegan las relaciones interpersonales encargadas de socializarnos.

Uno de estos grupos es el parental (familia), pues es el primer contacto con el mundo y conforme vamos creciendo, entramos y salimos de diversos grupos: el escolar, los amigos, el trabajo, etc. Todos estos grupos son de tipo primario y es denominado así, porque los integrantes de estos grupos se encuentran ligados unos a otros por lazos emocionales cálidos, íntimos y personales, poseen una solidaridad inconsciente basada más en los sentimientos que en cálculo.

Por otro lado, Cooley señala que los grupos primarios, están caracterizados por asociaciones y cooperaciones íntimas cara a cara. Son primarios en diversos sentidos, pero principalmente porque son fundamentales para formar la naturaleza y los ideales sociales del individuo. El resultado de esta asociación íntima, psicológicamente, es una cierta fusión de las individualidades en un todo común, de tal modo que, al menos en muchos casos, significa la vida y propósitos comunes del grupo (Cooley, citado en Curtis, 1993).

Los grupos primarios son importantes, tanto para la naturaleza humana como para el orden social. Además de que favorecen el desarrollo psicológico de los individuos, proveyéndolos del contexto necesario dentro del cual tiene lugar el desenvolvimiento intelectual y emocional.

En lo que respecta al grupo denominado familia, es definida como un grupo humano encargado de tareas de procreación, afectivo-sexuales, educativas, de supervivencia, económicas y sociales, prescritas por el sistema socio-político; organizándose para su cumplimiento con base en la diferencia de sexos, edades y roles, sometidos a una interacción dinámica interna y a un intercambio con el exogrupo social (Bauleo, et al., 1983).

Por tanto, la familia es primaria ya que influye en el individuo y es intermediaria con la gran sociedad, el individuo no tiene directamente una experiencia de la

sociedad sino a través de ésta se refleja el espíritu de la sociedad en la que se encuentra inmerso. También es un agente de la transmisión de la cultura, su condicionamiento familiar tiene una cualidad emocional especial y proporciona interdependencia.

De igual forma, Romero cita que el grupo primario familiar es el responsable de la producción de un grupo interno como una estructura de status internalizada, a partir de las experiencias intersubjetivas entre el sujeto y sus objetos fundamentales como la madre y el padre. Por otro lado, hay que tener en cuenta que en ciertas circunstancias, el grupo primario puede restringir, inhibir o anular al individuo en su fuerza de cohesión (Romero,1991).

Asimismo, Mead refiere que la personalidad del niño se desarrolla en relación con los miembros de su familia o con otros grupos primarios como son los grupos de juego. Debido a que el niño no solo aprende “las reglas del juego”, sino que gradualmente internaliza las actitudes de los otros mediante su capacidad para asumir el rol de los otros (Mead citado en Olmsted ,1981).

Otro grupo primario es el grupo de pares o de amigos con los que convivimos a lo largo de nuestra vida. Bravo, et al. establecen que un grupo de pares es primario e informal de personas que comparten el mismo estatus social, las mismas edades, por lo general son iguales. Los integrantes de grupo de pares son aproximadamente iguales en importancia, pero puede existir jerarquía en liderazgo (Bravo, et al., 1998).

Por tanto, se llega a la conclusión de que los grupos, son de vital importancia, ya que a través de éstos nos desarrollamos como seres sociales, nos ayudan a tomar decisiones, a tener vínculos amistosos, etc. Y de todos estos grupos la familia es el más importante ya que, dentro de ésta formamos la estructura básica de la

personalidad y la identidad primigenia, aunque no le restamos importancia a los otros grupos, ya que dejan huella y contribuyen a profundizar algunos rasgos revertir o ratificar mecanismos de adaptación o cuestionarlos, etc. (Barreiro, 2000).

1.3 LA INFLUENCIA DE LOS GRUPOS EN LA TOMA DE DECISIONES

La influencia social siempre está presente en nuestra vida. Aportar sobre el concepto de influencia, es hablar de la conducta de la persona que está bajo el control total de alguna otra persona que restringe la voluntad, la conciencia y además acaba con la facultad crítica y la independencia de esa persona (Morales, 1994).

De acuerdo con Bravo, et al., el comportamiento humano no solo es producido por variables personales, sino de igual forma por variables de carácter social, en las que la influencia social “representa un papel de suma importancia, ya que de muchos de los cambios y modificaciones en los comportamientos, opiniones y actitudes de un individuo y/ o grupos son provocados por sus relaciones con otras personas como en los grupos, instituciones y sociedad” (Bravo, et al. ,1998:187).

Es por eso que todos los grupos dependen de un intercambio continuo de influencias, a través de este proceso, los miembros individuales cambian sus ideas y actitudes respecto a sí mismos, respecto al uno con el otro y al mundo. Los grupos influyen consecuentemente en sus miembros y a su vez, éstos intentan establecer rotundamente la conducta del grupo como un todo.

De la misma forma, Bravo et al. (1998) establece que dentro de nuestros pequeños grupos, va existir cierta influencia, puesto que intentan que haya un cambio de opinión y de actitudes con comportamientos que van a provocar conflictos cognitivos que se tienen que resolver. “Todo grupo ejerce influencia sobre sus miembros. La admisión de esta realidad y la relevancia que para el

desarrollo de la personalidad tiene la influencia grupal” (Fuentes, 1993: 121). Mientras que la influencia social se va a manifestar principalmente a través de los cambios en los juicios, opiniones y actitudes de otros individuos (Montmollin citado en Bravo et al., 1998).

En toda influencia de una persona sobre otra subyace la independencia recíproca entre ambas. Los hombres pueden estar ligados entre sí como los trabajadores en la cadena de producción o de jugadores de un equipo, en estos casos, existe también algo común, el nexo causal entre la conducta de los participantes y el estado psíquico de los demás (Raben y Rubin, 1981).

“Poco a poco se fue descubriendo que la influencia social dependía más de las características sociales del agente de influencia que la del valor informativo de la respuesta que éste daba” (Morales, 1994: 630). Por lo tanto, los procesos de influencia también están presididos por los grupos de pertenencia y referencia del individuo.

De acuerdo con Abric, Brehn, Levine, Doms el proceso de influencia social se ha considerado como un proceso de negociación implícita, en donde cada miembro del grupo va intentar imponer su propio punto de vista en ella, considerando al mismo tiempo la posibilidad de hacer ciertos consentimientos a fin de llegar a un acuerdo (Abric, et. al.,1984).

Los mismos autores establecen que los individuos o los subgrupos minoritarios pueden ejercer una influencia sobre la mayoría, a condición de que decidan una solución de cambio coherente y se esfuercen activamente por hacerse visibles y por ser reconocidos mediante un comportamiento consistente.

Predvechni, Kon, Platonov, refieren que toda influencia de una persona sobre otra se somete a la dependencia recíproca entre ambas y por tanto, reconocen que existen seis tipos de posibles influencias en la interacción de dos personas:

- *Facilitación recíproca*: Se caracteriza porque los individuos, al ejecutar algunas acciones en presencia uno de otro, lo hacen con más éxito que estando solos.
- *Entorpecimiento recíproco*: Ocurre cuando al resolver problemas complicados de manera independiente, pero en presencia unos de otro, el número de errores es mayor.
- *Facilitación unilateral*: Acontece cuando un miembro es favorecido por la ayuda del otro que resulta estar mejor preparado para ejecutar la tarea.
- *Entorpecimiento unilateral*: Se caracteriza por el obstáculo que supone para una persona la presencia de otra en la realización de su tarea.
- *Facilitación asimétrica*: Ocurre cuando en la realización de la tarea, uno de los sujetos accede en sus posiciones para facilitar la ejecución de la otra persona.
- *Independencia*: Ocurre cuando la ejecución de cada persona no se ve influida por la de la otra (Predvechni et al., citados en Fuentes,1993; Delinguenski, Levikin, Olshanski, Predvechni y Sherkovin, 1985).

Por otra parte, la comunicación y los roles son dos características que se encuentran dentro de la influencia. Se puede decir que en la comunicación entre los individuos se forma una evaluación colectiva grupal. Lo que más falta en su contenido no es sólo la opinión de las personas de más autoridades, sino de quienes ocupan posiciones claves en las estructuras comunicacionales (Delinguenski, et al., 1985).

Dentro de la psicología social, la comunicación interpersonal va a destacar tres tipos básicos de influencia sobre el hombre. **La información** influye básicamente sobre su noción, de cuál es la orientación más probable en el desarrollo de los acontecimientos en principio y sobre las consecuencias de la alternativa de conducta que ha elegido en particular. **La instrucción** que refiere al individuo, los

medios más eficaces para el logro de los fines que se le plantean. **El estímulo** es un tipo de influencia compleja y difícil (Delinguenski, et al., 1985).

Por otro lado, el desempeño de roles es una singular unidad, una interpenetración del rol social y de la individualidad del actor. Para comprender, pronosticar e influir sobre la conducta hay que investigar las peculiaridades del rol, de la personalidad y la interrelación de éstas.

El término de rol designa un patrón de conducta relativamente estable que es producido por individuos que ocupan la misma posición en un sistema social dado. Bajo la influencia de otras personas, en el proceso de desempeño de los roles sociales se va conformando un modo estable para elegir la conducta.

Posteriormente, Morales (1994) y Bravo et al. (1998) establecen que dentro del concepto de influencia, existen tres modalidades: la normalización, conformidad e innovación.

Normalización.

Hay situaciones en las que los sujetos no tienen una norma previa, en las que se duda o no se sabe el tipo de respuestas que se reciben. “Como una norma se refiere al conjunto de expectativas sostenidas por los miembros de un grupo concerniente a cómo un sujeto se ha de comportar” (Bravo et al., 1998: 190), el proceso de normalización va establecer, a través de una influencia recíproca entre los miembros que participan en un marco de referencia o una norma que sirva como criterio a partir del cual se pueda realizar las interacciones en el grupo.

Por tanto, esta modalidad aborda el “estudio de los procesos de influencias recíproca cuando ninguna de las dos partes de la interacción dispone de un juicio o **norma** previa, cuando se carece de todo marco de referencia” (Morales, 1994:624).

Conformidad.

Según Bravo, et al. la conformidad es un proceso de influencia social por el cual el sujeto va a cambiar sus sentimientos, opiniones y conductas causadas por el líder del grupo o por el propio grupo, ya que se va ejercer presión física o simbólica (Bravo, et al. ,1998).

Así que el conformismo se “trata de un objeto en una situación para la que el individuo tiene ya elaborado su juicio o **norma** y se estudia cómo los individuos adoptan sus juicios reales o comportamientos a los del grupo como consecuencia de la presión real o simbólica ejercida por éste” (Morales, 1994: 626).

Un proceso de influencia social asociado a la conformidad es la obediencia. La obediencia se va a dar cuando una persona va a modificar su comportamiento con tal de acatar las ordenes de una autoridad. Por lo tanto, la conformidad y la obediencia se consideran como un resultado de la presión social (Bravo, et al., 1998).

Existen diversos factores que inciden en el conformismo, éstos son:

- El tamaño del grupo.
- La unanimidad del grupo.
- La implicación.
- Los factores de personalidad.

1. El tamaño del grupo.

Dentro de este factor, existen dos tipos de resultados dentro de la influencia social. El primero es que cuanto más aumenta el tamaño del grupo, más aumenta la influencia y el segundo es que cuando se llega a un tope, es decir, generalmente tres miembros, por más que aumente el tamaño deja de extenderse la tasa de influencia (Morales,1994).

Pero no es importante el número de individuos que conforma un grupo, sino el grado de independencia que se perciba entre ellos.

2. La unanimidad del grupo.

Para explicar este factor, Morales cita el estudio que realizaron Allen y Levine, el cual sugiere que el efecto del apoyo social depende de una tarea en la que se espera un alto consenso (juicios) o poco consenso (opiniones). Para explorar esto, los autores generaron tres condiciones orientadas a controlar los aspectos relacionados con el apoyo que recibe el sujeto en sí. Estas condiciones son: 1) el “consenso” en donde el sujeto se enfrentaba a una mayoría unánime, 2) el “apoyo social” en la cual el sujeto recibía el apoyo de un miembro del grupo y 3) la de “disidente extremo” en donde un sujeto daba respuestas aún más incorrectas que la mayoría de los otros individuos (Morales, 1994).

3. La implicación.

Dentro de este factor encontramos que el grado de implicación del sujeto en su respuesta o actitud es importante, puesto que cuanto más se comprometa la persona en una posición, más tiende a mantener esa posición durante toda la interacción (Morales, 1994).

4. Factores de personalidad.

La personalidad es un factor que va depender si el sujeto es más influenciable que otros, puesto que estudios han demostrado que los individuos que tienen altos puntajes de neurosis e inseguridad, los que tienen ansiedad, los que son emocionalmente inestables, mantienen un autoconcepto despectivo y los que necesitan una aprobación social, son más influenciables dentro de un grupo (Morales, 1994).

Innovación.

Mugny establece que no todo el poder de influencia se construye en la mayoría de los sujetos dentro de un grupo al igual que en la autoridad. Dentro de la innovación, la influencia puede producirla agentes sociales que necesitan de poder y de prestigio (Mugny citado por Bravo et al., 1998).

Por lo tanto, la innovación se refiere al “proceso de creación de nuevas **normas** con el fin de reemplazar las ya existentes (normalización y conformismo). Aunque el proceso de innovación puede venir desde arriba(...), lo más frecuente es que se proceda de individuos o grupos minoritarios que carecen de toda competencia social” (Morales, 1994:624).

Dentro de estas tres modalidades existentes del concepto de influencia, se observa que una de las formas más importantes en que los grupos influyen en la conducta individual es el establecimiento de normas; éstas consisten en pautas contra las que una persona puede evaluar lo correcto de su conducta. Las normas de grupo también ayudan a conferir orden y significado a lo que en otras circunstancias podría ser considerado como una situación confusa, dudosa y tal vez amenazante.

Sherif, realiza un trabajo experimental con la finalidad de conocer las influencias del grupo en la formación de normas y actitudes, en el cual puso de manifiesto que en una situación grupal se conforman marcos de referencia como producto de un proceso de interinfluencia que se establece entre los miembros del grupo. Con este trabajo llegó a la siguiente conclusión: “Los individuos que pasan de situación individual a situación grupal aportan a esta situación sus escalas y normas establecidas en sus respectivas sesiones individuales(...). Los individuos que pasan por la situación grupal antes que la situación individual establecen unas escalas y normas que reflejan las peculiaridades del grupo(...). Los individuos que pasan de

situación grupal a situación individual conforman sus escalas y normas individuales atendiendo a la norma grupal” (Sherif citado en Fuentes, 1993: 126).

Por tanto, un resultado de la interacción de los hombres que tienen posibilidades desiguales de influencia interpersonal es la denominada conciencia de grupo, cuya médula es el sistema de normas grupales. Las normas grupales son el sistema de exigencias conformado en el grupo y que determinan la conducta de sus miembros. En esas normas se registran los aspectos básicos de la actividad conjunta: facetas necesarias y suficientes de la situación en la que es oportuna determinada actividad, fines, medios, objeto, proceso, producto de la actividad, derechos y obligaciones mutuas, modelos de conducta y límites de las posibles variaciones, contenidos y límites aceptables. Utilizando las normas grupales como sistema referencial el individuo evalúa la situación y su conducta en ella (Delinguenski, et al., 1985).

La influencia interpersonal dentro de un grupo, se encuentra al aumentar la cohesión que produce una mayor presión hacia la uniformidad en el grupo. Los miembros individuales se inclinan más a usar a los otros miembros del grupo con el fin de evaluar la propia conducta, creencias o actitudes (Raven y Rubin, 1981).

La cohesión se debe entender como suma de las fuerzas positivas que actúan en los miembros de un grupo haciendo que permanezcan en ese grupo en vez de abandonarlo (Raven y Rubin, 1981).

Asimismo, la cohesión de grupo puede definirse como la cantidad de presión ejercida sobre los miembros del mismo para que éstos permanezcan en él. Cuanto mayor es la cohesión, mayor será la necesidad que sienten los miembros del grupo de comunicarse con otros, especialmente con el fin de buscar uniformidad (Rodríguez, 1990).

Consecuentemente, se ha afirmado que las normas de grupo también funcionan en el rendimiento académico, puesto que Backman y Secord establecen que en la totalidad de las escuelas, los niños son agrupados por edad y por su capacidad intelectual, igualmente, en las escuelas de un determinado barrio o colonia, la mayoría de los niños tienen los mismos antecedentes étnicos y socioeconómicos. De esta manera, el niño al continuar en la misma escuela y con los mismos compañeros, experimentará con toda posibilidad, cierto grado de semejanza e identidad con ellos. Por tanto, usará a sus compañeros como punto de semejanza para evaluarse y para determinar su nivel de ejecución (Backman y Secord citados en Raven y Rubin, 1981).

Pero los efectos de las normas de grupo son limitados, si los miembros de un grupo manifiestan una actuación superior o inferior a la de un determinado sujeto, éste rechazará a ese grupo como punto de referencia y su ejecución no será afectada (Raven y Rubin, 1981). Con frecuencia, el individuo determina para sí el nivel apropiado de ejecución refiriéndose a un grupo con el que se identifica y que se usa como norma de autoevaluación.

Así durante el proceso de socialización, determinadas personas y grupos controlan el papel de referencia en forma positiva o negativamente para nosotros por ejemplo, un hijo que aprecie mucho a su padre tendrá en él una fuente de referencia positiva y por lo tanto, el padre tendrá una gran influencia en su hijo, sobre todo en la toma de decisiones (Rodríguez,1990).

Por otro lado, cuando una persona cambia sus planes y su conducta sin sentido crítico, confiando en parecerse de ese modo a los verdaderos hombres, en ser incluido en determinado círculo o grupo, se habla de una dependencia vinculada. Igualmente, se puede mencionar de la dependencia que tiene el hombre sobre las autoridades legitimadas, por ejemplo la influencia que el maestro tiene sobre el alumno o de los padres sobre los hijos (Delinguenski et al.,1985).

Por tanto, los grupos influyen en las decisiones tomadas por sus miembros, puesto que se ha observado que éstas, dentro de los grupos, son diferentes a las elegidas en forma individual por sus integrantes (Raven y Rubin, 1981).

De acuerdo con Festinger, toda decisión es seguida de un estado de incomodidad que motiva a la persona a reestablecer la armonía fundamental de sus conocimientos, en virtud de la decisión. En particular, cuando tomamos una decisión, las características negativas de la opción elegida son distantes en nuestra decisión, de igual modo las características positivas de la opción preferida también lo son (Festinger citado en Rodríguez ,1990).

Dentro de este apartado, se hace referencia a dos grupos primarios importantes que pueden influir en los jóvenes durante la toma de decisiones, principalmente en la elección de carrera, estos grupos son: la familia y los amigos. Asimismo, se tomará en cuenta dos factores que pueden influir en su elección profesional, estos son los medios de comunicación y la labor del orientador educativo.

1.3.1 *La influencia de la familia.*

Los padres son quienes tienen mayor influencia en el alumno, pues como se ha mencionado con anterioridad, la familia es el centro educativo por excelencia, porque a través de ella se dan los primeros contactos con los seres próximos, se dan los primeros aprendizajes y la primera y continua educación (Trotter, 1999). Asimismo, los padres son los primeros agentes naturales de la educación, ya que son los formadores de la personalidad humana, aspecto esencial en el ámbito de la orientación.

La familia es como una entidad social porque comprende un grupo de personas que actúan juntas como unidad, también como una entidad psicológica, ya que cada integrante tiene sentimientos, necesidades y actitudes que cubren para ellos

y para la familia y por último es una entidad económica porque brinda varios servicios a sus miembros (Super citado en Hayes y Hopson, 1982).

Por tanto, la familia puede desempeñar un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera. “Las actitudes de los padres hacia la orientación vocacional puede presentarse de diferentes maneras; apoyando las decisiones, decidiendo en lugar de los hijos, orientándolos para que elija lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades, para dejar todo en manos de sus hijos” (Trotter, 1999: 19).

Los padres que tienden a ser sobreprotectores con sus hijos, son los que van a pensar, a decidir por ellos y les ahorran hasta el más mínimo esfuerzo, lo que perjudica a los adolescentes porque con el tiempo pierden la capacidad de formarse criterios propios y tomar decisiones por su cuenta.

Por ende, en el ámbito vocacional, los padres pueden decidir lo que ellos creen que es mejor para sus hijos, comenzando por la carrera que van a cursar, el lugar donde lo harán, etc. y los pueden convencer de que la elección paterna es la más atinada.

Grinder (1994) define que el factor importante en la elección vocacional es la ocupación del padre o de la madre, puesto que el muchacho tiene fuerte tendencia a identificarse con la carrera de sus padres. Por ejemplo, Hewer quien mostró que los graduados de la escuela media, cuyos padres tenían ocupaciones de especialización, tendían a interesarse por los campos científicos y técnicos (citado en Grinder, 1994).

De igual forma, Bordas alude que es frecuente que el hijo desee la profesión que vive y ve en su ambiente familiar. Pero también éstos realizan carreras que sus padres no pudieron realizar y que los presionan en el momento de la elección de profesión (Bordas, 1969).

Por otra parte, Cortada de Kohan hace referencia a que los padres ven en el hijo el destino de un futuro personaje, semejante a ellos y continuador de su actividad. El adolescente representa para los adultos el recuerdo de su propio pasado, es por eso que los padres influyen en la toma de decisiones de sus hijos en la elección de carrera (Cortada de Kohan, 2000).

De acuerdo con Bordas (1969), es frecuente observar que los adolescentes siguen la profesión tradicional en la familia, como derecho, medicina, contaduría, etc., y esto puede consistir en la comparación continua. Así pues, la influencia que el medio familiar ejerce sobre la orientación de la vida profesional constituye uno de los factores fundamentales para la trayectoria que sigue el proceso de elección de carrera (Cortada de Kohan, 2000). Tal evidencia admite que los padres deciden la profesión de los hijos, llevados por la influencia de ciertos hábitos tradicionales entre los suyos, la existencia de algún negocio familiar, la carrera u oficio del padre.

Por otra parte, Álvarez y Bonilla establecen que cuando llega el momento en que los hijos deben tomar una decisión de cara al futuro, los padres quieren intervenir en sus decisiones, porque ellos quieren lo mejor para sus hijos, para un futuro próspero, pero lo correcto es que la única persona quien debe de hacer este trabajo es el hijo, aunque éste puede acudir a la ayuda de los padres. Así mismo, estos autores refieren que debe de existir un diálogo entre padres e hijos sobre la elección profesional, en el cual los hijos deben de establecer sus aspiraciones y los padres sus opiniones sobre las mismas, pero siempre debe de haber un respeto en la medida de lo posible sobre la elección e intereses de los hijos, que posibilite un trato equiparable sin perjudicar a ninguno y que también se tengan en cuenta las posibilidades y limitaciones de la familia en su conjunto (Álvarez y Bonilla, 1999).

1.3.2. La influencia de los amigos

El grupo de iguales o de amigos es otro grupo de referencia con el que compartimos experiencias, diversiones, etc. Los iguales van a facilitar la transición del joven de su afianzamiento en la familia a cierta libertad en la adolescencia y a las nuevas formas de responsabilidad de la adultez.

Dunphy (citado en Grinder, 1994) afirma que la pertenencia a los grupos de iguales es una forma de control social. De igual forma, Ituarte (1994) refiere que este tipo de grupo de referencia se forma porque tienen características similares y presentan como aspecto positivo, el reunir compañeros que pasan por experiencias similares; es un grupo al que sentimos pertenecer. También se plantean actividades positivas y diversiones sanas que ayudan en la comunidad.

Pero este grupo también puede ejercer influencia en la elección de carrera, aunque sea de menor grado, puesto que la amistad es un valor moral que no se debe de ignorar y que muchos eligen una profesión similar a sus amigos para no separarse y seguir un mismo rumbo. Así mismo, existen amistades que influyen en nuestras decisiones por ser autoritarios o líderes, pero como lo dicen Blanco y Vidales, elegir carrera sólo porque tu amigo te lo pide, no es verdadera amistad. El miedo de estudiar otra carrera por temor a no seguir frecuentando a los amigos, es falso; la verdadera amistad no acaba con la separación física, y se debe tener la seguridad de que sobran motivaciones para fortalecerla (Blanco y Vidales, 1972).

Estos mismos autores sostienen que si un adolescente tiene ya la elección de carrera y que ésta es diferente a la de sus amigos, nada debe de hacerle cambiar de opinión y que debe de elegir su carrera a costa de todo. Que la situación no será tan grave como le puede parecer al principio y que poco a poco la razón y la buena voluntad se imponen y tanto, los amigos como el adolescente, estarán verdaderamente felices en sus respectivas ocupaciones (Blanco y Vidales, 1972).

1.3.3. *La influencia del orientador educativo.*

“Un asesoramiento eficaz consiste en una relación permisiva y estructurada, por la cual el joven logra la comprensión de sí mismo y lo habilita para tomar decisiones positivas a la luz de la nueva orientación” (Rogers citado en Cortada de Kohan, 2000: 255). Todo esto lo realiza el orientador, ya que éste va hacer el que suministre la información profesional y educativa, va aplicar y/o interpretar los tests, va a realizar una serie de entrevistas de exploración, solicitará que el alumno vaya a instituciones correspondientes para que investigue, entre otras actividades (Cortada de Kohan, 2000). Estas funciones que realiza el orientador, pueden ser un factor que influye en las decisiones que tome el joven a la hora de elegir una carrera profesional, ya que de acuerdo con Tyler (1972), los orientadores tienen la responsabilidad de ayudar a los que acuden a ellos para tomar decisiones acerca de sus opiniones y sus carreras.

Por otra parte, Cortada de Kohan establece que el orientador vocacional no puede estancarse en algunas teorías, ni tener límites en el estudio personal del sujeto. Al contrario, su tarea debe ser eficaz por lo que debe estar atento a las circunstancias de orden social, educativo, económico, etc. (Cortada de Kohan, 2000). Pero es importante mencionar que el orientador debe trabajar con el apoyo y el asesoramiento de otros profesionales de distintos campos para deslindar responsabilidades del proceso que define la orientación de un joven. Puesto que, sería desagradable ver que un(a) muchacho(a) fracasará en su elección de carrera porque nadie lo oriento de forma apropiada o porque el orientador tomó un papel de querer ayudarlo(a) sin tener la información adecuada (Cortada de Kohan, 2000).

Por otro lado, otra función del orientador es desarrollar en el chico la madurez vocacional, ya que ésta es imprescindible para que se tomen adecuadamente las decisiones (Tapia, 1997). Pero habrá muchos jóvenes que seguirán llegando a los momentos en que se requiere tomar decisiones sin la madurez suficiente, pese a

los esfuerzos que los profesores y tutores hayan intentado realizar para ayudarles a adquirir las capacidades necesarias. En estos casos, la labor del orientador es ayudarles de modo puntual a tomar decisiones pertinentes con acciones ubicadas al contexto, ya que de esta manera le ayudará al alumno a determinar de modo irreversible su futuro (Super citado en Tapia, 1997).

Por tanto, se considera que el orientador deberá de guiar al alumno para que logre una buena elección profesional, sin que éste influya directamente en su decisión como lo puede ser los padres, la familia o los amigos.

2.3.4. Los medios de comunicación como factor de influencia.

Según Donas los medios de comunicación son utilizados por los grupos hegemónicos de un país para reafirmar la ideología o formar “cuadros” que contribuyan a que un sistema económico-social se mantenga, pues a través de ellos se crean actitudes, opiniones, prejuicios, preferencias, modas, estereotipos y conductas en general de los individuos con quien tienen contacto (Donas,2001).

Los medios de comunicación sirven a los grupos en el poder de un país para reproducir individuos que mantengan un sistema social específico, ya que a través de los medios se envían mensajes que van determinando la conducta de un individuo, en el caso de los adolescentes, como se encuentran en un periodo de crisis en el que tratan de adquirir valores, actitudes, opiniones, etc., aunque estos mensajes no corresponden a la realidad del muchacho tienen un gran impacto sobre él. Los medios indican a los adolescentes cómo deben vestir, qué aspiraciones deben tener, cuáles son los valores que deben adquirir, cuales deben ser sus metas, etc., al igual que le indican cuáles son las carreras que le brindaran mayor estatus, movilidad social, prestigio, satisfacción personal, entre otras.

Asimismo, Álvarez y Bonilla refiere que la propaganda no sólo se utiliza para llevar a la gente a la elección de objetos, sino que también influye en la profesión que

se desea ejercer, es decir, los jóvenes eligen masivamente, sin pensar qué implica la profesión y lo que se espera de ellos en un momento determinado, optando por estudios o profesiones que solo se ponen de moda, sin tomar en cuenta si hay realmente oportunidades de trabajo para todos una vez finalizados los estudios (Álvarez y Bonilla, 1999).

Por otra parte, Guinsberg establece que toda sociedad necesita construir y construye un determinado tipo de sujeto social, el adecuado para el mantenimiento y reproducción del sistema estructural que lo forma, utilizando para ello diferentes instituciones que confluyen hacia el objetivo buscado, escuelas y medios de comunicación entre otros (Guinsberg, 1985). También, Donas refiere que los medios de comunicación tienden a convertirse en “aparato ideológico” y “agencia de socialización” predominante, desplazando en parte a la familia y al aparato escolar, en el sentido de que las personas no solo asimilan elementos de la televisión, sino de todos los ámbitos que los rodean, pero mientras que no todos son compartibles con el resto de las personas que los rodean, en tanto representan experiencias personales, la televisión constituye un mundo generalizable, es decir que llega por igual a todos, permitiendo así identificaciones colectivas, héroes similares, etc. (Donas, 2001).

Guinsberg, apoya y complementa la idea anterior, ya que para él, el proceso de socialización que es continuo, se ubica en las personas y las instituciones y puede no sólo ser deliberado sino además inadvertido, consiste en parte de múltiples expresiones como: “haz esto” y “no hagas aquello” de “bien” y “mal” propios de la sociedad de que se trate. Ni el contenido, ni los métodos de socialización son inmunes a la influencia de los medios de comunicación de masas; la manipulación y el cambio pueden tener lugar y de hecho lo tienen (Guinsberg, 1985). La comunicación social desempeña un importante papel en el proceso socializador de niños y adolescentes, o sea del ingreso gradual de los jóvenes a la sociedad en la adquisición de las normas y valores prevalecientes en la sociedad y en el desarrollo de modos de conducta social. Los medios son entendidos como

instrumentos de control social, manipulación, enajenación, etc., para mantener dominados a los sectores a los que llegan.

Consideramos que actualmente los medios de comunicación son un poderoso aparato educativo, no en el limitado sentido de suministro de conocimientos y de información, sino mucho mas importante y profundo en la orientación y formación hacia una forma de vida: transmitiendo una ideología, educando para la creación y mantenimiento del tipo de hombre necesario para la estructura dominante. Los medios en general, y la televisión en particular, se han convertido en una primera y preponderante escuela, tanto para la creación y legitimación de normas de conducta, la visión que el hombre tenga de si mismo, la sociedad y sus relaciones como del modelo de personalidad adecuado a ello.

Resumen del capítulo I

En este primer capítulo se describe que todo ser humano es un ser social por naturaleza, pues al estar en contacto con otras personas nos desarrollamos como seres sociales y, por ende, se crean culturas y sociedades que tienen ideologías y costumbres propias que influyen en nuestra personalidad y/o identidad. Todo esto es importante, porque de esta manera nos vamos reuniendo en pequeños grupos y acudimos a éstos con distintas necesidades como es la de pertenencia y la confirmación, puesto que requerimos sentirnos aceptados y asimismo que pertenecemos a ellos, ya que a través de estas necesidades podemos formarnos como personas dentro del grupo primario.

En la época de la adolescencia estamos insertos particularmente en dos grupos: la familia y los amigos. Estos grupos pueden tener una cierta influencia en la toma de decisiones, puesto que intentan que haya un cambio de opinión y de actitudes.

En este trabajo nos enfocamos principalmente en la influencia que pueden tener estos grupos en la elección de carrera de los jóvenes. Pero no solo se va a tomar

en cuenta a la familia y a los amigos, pues cuando se escoge una profesión durante los estudios de bachillerato existen ciertos factores que también pueden intervenir en la elección profesional, como son los medios de comunicación y el trabajo del orientador educativo.

La familia desempeña un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera, puesto que los padres pueden decidir en lugar de los hijos o los apoyan en la elección que hayan tomado.

También los amigos ejercen influencia en la elección de carrera, puesto que los jóvenes pueden elegir la misma carrera a la de sus amigos para no separarse de ellos, ya que se tiene el temor de que termine su amistad, la cual es considerada como un valor moral que no se debe de excluir.

Un factor que puede influir de forma indirecta en la elección profesional son los medios de comunicación, puesto que es un agente socializador que manda información que determinan ciertas actitudes y conductas e indican cuáles son las carreras que le ofrecerán satisfacción personal, un status y prestigio social.

Otro factor es la labor del orientador educativo, puesto que va a auxiliar al adolescente a tomar la mejor elección, ya que su trabajo es asesorar y ayudar con eficacia y responsabilidad para que el alumno tome su elección profesional, conociendo sus propios intereses y sus aptitudes.

El siguiente capítulo describe la importancia de realizar una carrera profesional, la demanda y la oferta educativa en licenciatura que existe dentro de la ciudad de México, qué es la orientación profesional y vocacional, los elementos que influyen para que los alumnos tengan una adecuada elección de carrera, la función del orientador educativo en el campo de la orientación vocacional y el programa del Colegio de Bachilleres en donde se realiza el trabajo de investigación.

CAPITULO II

LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UNA CARRERA PROFESIONAL

La vocación, desde el punto de vista psicológico, es una forma de expresar nuestra personalidad frente al mundo del trabajo. El cual se va conformando lentamente a medida que adquirimos mayor experiencia, mayor madurez y cuando se profundiza más en las esferas de la realidad (Cortada de Kohan, 2000).

Por otra parte, Blanco y Vidales (1972) señalan que vocación, es que cada persona se ubique en la ocupación o trabajo en el que empleando el mismo esfuerzo obtenga el máximo rendimiento para sí y para los demás.

También vocación, corresponde a la actividad profesional deseada, conforme a la orientación de sus preferencias personales profundas y resulta de un conjunto de motivaciones instintivas, afectivas y utilitarias que incitan a elegir un oficio, de acuerdo con la atracción o repulsión experimentada (Bordas,1969).

Por lo que un profesional bien orientado tiene como características el entusiasmo por su carrera y la perseverancia en su trabajo u ocupación, sus sentimientos de confianza y seguridad. Así encontramos, que elegir una profesión es muy importante porque se escoge simultáneamente un tipo de tarea, una clase de estudios, una forma y estilos de vida, un ámbito de oportunidades económicas. Lo que vuelve difícil la tarea de elegir una profesión, ya que una gusta más que otras profesiones en: estilos de vida, posibilidades económicas y status social (Cortada de Kohan,2000).

También Canto y Rodríguez establecen que la elección adecuada de una carrera o licenciatura es un aspecto muy importante en la vida de los estudiantes, ya que ejercerá una gran influencia en sus vidas futuras. Además ésta determina en gran parte la manera en que invertirá su tiempo, quiénes serán sus amigos, cuáles serán sus valores y las actitudes que adoptará en el futuro, así como el lugar en

donde vivirá y como podría ser el patrón de su vida familiar. La elección de carrera proporciona una identidad para los estudiantes (Canto y Rodríguez, 2000).

Por lo que Cortada de Kohan (2000) asegura que es importante llegar a una elección madura, elaborando una identificación vocacional mediante procesos individuales de tipo cognoscitivos, motivacional-afectivo y conativo.

En lo que respecta a los procesos cognoscitivos, se refiere a la cantidad y calidad de la información que tiene el joven sobre los factores internos relacionados consigo mismo y sobre los factores externos, es decir, sobre la realidad social en que vive y acerca de las profesiones por elegir.

Los procesos de tipo motivacional-afectivo, se refieren a toda dinámica consciente e inconsciente por la que atraviesa el adolescente, en donde entra en juego la elección de carrera, como resultado de distintas identificaciones con el yo. También se contemplan procesos como: los tipos de personalidad, los intereses y la estructura de carácter del adolescente que le permiten valorar distintos aspectos del mundo objetivo (Cortada de Kohan, 2000).

El aspecto conativo, se manifiesta con frecuencia durante el proceso de la madurez vocacional ya que, ésta culmina con una toma de decisión. Tal actitud está determinada por la manera en que el adolescente resuelve sus conflictos y depende de cuáles son sus ansiedades predominantes, sus identificaciones y sus fantasías para resolver habitualmente los conflictos.

Por otro lado, también se encuentran los factores sociales que influyen en la elección de una carrera que provocan muchas veces un conflicto entre lo que el joven quisiera elegir, teniendo en cuenta sólo las propias aspiraciones y lo que piensa que socialmente le conviene elegir por cuestiones de índole económica o de perspectivas de progreso. Por lo que es de gran importancia que el joven este ubicado y conozca la realidad social en la que vive, teniendo en cuenta que ésta

cambia y que existen otras realidades sociales dentro y fuera de su país (Cortada de Kohan, 2000).

Además debe tener conciencia de sus vínculos familiares y el grado de necesidades de los mismos, conocer las profesiones de su medio social, observar y reflexionar acerca de las profesiones de quienes le rodean y aprender sus ventajas y desventajas, independientemente de las personas que la ejercen; ya que, la realización de una carrera profesional es ante todo, una forma de vida y esta ligada fundamentalmente, con la valoración subjetiva que cada persona hace de las cosas. Esta valoración ayuda a construir la imagen que los jóvenes se forman de las distintas profesiones; es decir éstos crearán la imagen que desean tener como profesional, la cual les otorga prestigio social y les traerá satisfacción personal, porque les dará la posibilidad de desarrollar sus mejores aptitudes, de afirmar sus verdaderos intereses y de no contradecir la estructura de su personalidad básica (Cortada de Kohan, 2000).

Asimismo, la realización de una carrera profesional beneficia al grupo humano en el que está inserto el individuo, proporcionando con ello el fomento de actividades útiles que desarrolle su comunidad social, en todas direcciones. Aunque muchas de las carreras que gozan de prestigio social en determinado tiempo no son necesarias para la comunidad como otras, por lo que muchas veces los jóvenes se ven obligados a renunciar a sus disposiciones naturales más sobresalientes para elegir algo distinto por el prestigio que tiene; ya que, la imagen que cada profesión tiene esta acompañada por una calificación en la escala del prestigio social y también porque una profesión que requiere más años de estudio suele ser más prestigiada, que una carrera de formación educativa a nivel medio o un aprendizaje artesanal.

Debido a lo anterior es de vital importancia, que la decisión del joven al realizar una carrera profesional surja específicamente, de la relación que se establece entre el yo ideal, es decir, lo que uno quisiera llegar a ser y las formas de vida

hechas posibles por una profesión para realizarse plenamente tomando en cuenta sus preferencias, cualidades reales y actuales de las profesiones y que de esta manera se ubique en su realidad, para tener la elección adecuada, que le brinde estabilidad económica-social y de plena satisfacción en la realización y cumplimiento de sus metas (Cortada de Kohan,2000).

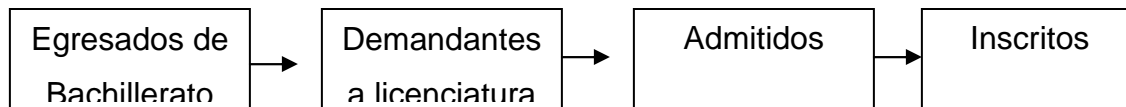
2.1. DEMANDA Y OFERTA EDUCATIVA EN LICENCIATURA EN LA CIUDAD DE MÉXICO.

Para el desarrollo de este tema es importante que se conozca la definición de demanda y de oferta educativa. Toborga hace referencia a los siguientes conceptos del termino demanda:

- “Demanda social: es la que representa genéricamente el grupo de edad correspondiente al ciclo superior .
- “Demanda potencial : la población que egresa de la educación media superior o que reúne los requisitos necesarios para el ingreso a la licenciatura.
- “Demanda real: población que solicita formalmente ingreso a una institución educativa.
- “Demanda acrecentada: población que solicita formalmente ingreso a dos o más instituciones simultaneas.
- “Demanda atendida: población cuya solicitud de inscripción es aceptada en una institución educativa” (Toborga, 2002: 130).

Por otro lado, la oferta educativa es la “capacidad institucional o del sistema educativo, para atender a alumnos de acuerdo con su personal académico, administrativo, planta física y recursos materiales” (Toborga 2002: 131) .

Por tanto, el proceso de demanda – oferta es la siguiente:



Por lo regular de las instituciones de educación superior no dan a conocer el número de lugares disponibles por carrera, lo que provoca que la demanda rebase a la oferta educativa, puesto que la oferta es el volumen de los primeros demandantes a la licenciatura admitidos por la institución y la demanda va a ser la cantidad de postulantes a la licenciatura.

Dentro de los conceptos de oferta y demanda van a intervenir una serie de factores que influyen en su funcionamiento. En la demanda se destacan las siguientes variables:

- a) “Valores que resultan del entorno inmediato del postulante: familia, escuela, amistades, medios de comunicación, etc.
- b) Estratos socioeconómicos al que pertenecen los demandantes de la educación superior, que influyen en la elección de las instituciones educativas y en la preferencia por determinada carrera.
- c) Valoración social de la carrera; búsqueda de estatus.
- d) Valor económico potencial del ejercicio profesional de la carrera.
- e) Sexo y preferencias derivadas de esta condición en el espectro de opciones educativas.
- f) Políticas, planes y metas para orientar la oferta de educación superior, tanto nacionales como de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM)
- g) Numero y características de los alumnos de bachillerato en ZMCM
- h) Migración de los demandantes de educación superior de los demás estados de la republica a la ZMCM.
- i) Impacto de los programas de educación vocacional en educación media superior y universitaria.
- j) Rezago de estudiantes rechazados por muchas instituciones” (Toborga,2002: 132).

Las variables en relación con la oferta son:

- a) Naturaleza y fines y papel de la institución de educación superior.

- b) Políticas y planes de las instituciones de educación superior de la ZMCM, concernientes a las prioridades de determinadas carreras, a la cobertura educativa y al primer ingreso.
- c) Competencia de otras instituciones en la cobertura de la oferta.
- d) Saturación de espacios disponibles en los programas de estudio.
- e) Disponibilidad de recursos.

Así las categorías de la demanda social como la oferta están influidas a su vez por el marco social.

En lo que corresponde a la demanda de las carreras; la estructura de la matrícula presenta fuertes desequilibrios, ya que existe una alta concentración en algunas carreras mientras que otras se encuentran poco solicitadas Toborga (2002). Este hecho trae como consecuencia, que se de un grave problema; es decir debido a que la población estudiantil se concentra en determinada área la demanda rebasa a la oferta.

Al respecto el Programa de Desarrollo Educativo 1995-2000, establece que cerca del 50% de la demanda estudiantil se concentra en el área de Ciencias Sociales y Administrativas; específicamente en las carreras de : derecho, contabilidad y administración. Mientras tanto el porcentaje restante se divide áreas como Ciencias Naturales y Exactas, hay que resaltar que dichas áreas son de gran importancia para el desarrollo nacional, sin embargo el incremento del área de Ciencias Sociales y Administrativas ha adquirido mucho peso especialmente en las careras antes mencionadas producto de la difusión que las coloca como las carreras más prestigiadas, lo que trae como consecuencia que la comunidad estudiantil tenga cierta inclinación por éstas. Este hecho se ve reflejado a nivel nacional, ya que los alumnos que cursan la educación superior en éstas carreras son el 32.6% e ingresan un 27.4% y en la ZMCM hay 24.2% (Toborga, 2002).

En lo que corresponde a las instituciones más importantes de la ZMCM, se encuentra que del 68% de los alumnos que ingresan en la Universidad Autónoma de México (UNAM), Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) e Instituto Politécnico Nacional (IPN) eligen el área de ciencias sociales y administrativas específicamente en las carreras ya mencionadas que son las de más demanda y también se encuentra la carrera de medicina; mientras que el 32% restante intenta lograr el acceso a otras 133 instituciones y en otras carreras donde destaca el incremento en la matrícula de ingeniería y tecnología (Toborga, 2002).

Por lo tanto, el porcentaje de alumnos que se inclinan por las carreras del área de ciencias sociales y administrativa y el áreas de ciencias de la salud (particularmente la carrera de medicina) es muy elevado motivo por el cuál la demanda educativa esta rebasando la oferta educativa debido a que estas tres instituciones ofrecen un buen perfil profesional, por eso es de vital importancia que haya un incremento en la oferta educativa para que los jóvenes que aspiran a una carrera profesional puedan encontrar los espacios requeridos.

De igual modo, Órnelas indica que la oferta de estudios superiores en el país ha sido modelada históricamente por la demanda social, contribuyendo en la composición de la matricula; es decir que debido a que la comunidad estudiantil se inclina por las carreras que les proporcionaran un prestigio social provoca que aumente la demanda de éstas y trae como consecuencia que la oferta sea insuficiente y manipulada por la sociedad (Ornelas, citado en Priego y Díaz, 1998).

Según Toborga (2002) las carreras que tiene una mayor demanda y poca oferta educativa dentro de la ZMCM, son las siguientes:

Administración	Derecho	Ingeniería en Computación
Contaduría	Psicología	Diseño Gráfico
Medicina	Arquitectura	Odontología

Por otro lado, es importante tener en cuenta, que la demanda social debe de ser el resultado de las decisiones individuales en situaciones de elección educacional. ; es decir, cada decisión individual puede ser vista como un compromiso entre preferencias y expectativas de una cierta educación, ya sea que esta decisión conduzca a entrar o no en la educación elegida. También depende de un número de factores fuera del control de individuos, como la competición por los mismos lugares, los requerimientos de admisión y procedimientos de selección de la escuela (Ruiz,1992).

Por tanto, el mismo autor también considera que la demanda social incluye dos grandes elementos: por un lado, se encuentran los determinantes individuales que engloban tanto características personales de los estudiantes, como condicionantes atribuibles a sus entorno familiar y escolar. Otros son los factores del sistema educativo como los de la sociedad en conjunto que son llamados institucionales, que abarca las variables que limitan, orientan o condicionan las decisiones individuales (Ruiz, 1992).

2.2. ORIENTACIÓN PROFESIONAL

El trabajo profesional no es ya sólo un medio de asegurar la existencia, sino que ofrece características psicológicas más hondas. El individuo que se dedica a un trabajo por el que siente afición, ve su vida plena de interés, siente satisfacción interior y conserva su perfecto equilibrio anímico; esto se debe a que encuentra en el cumplimiento de su misión, lo que considera como una necesidad orgánica propia y no como una carga (Chleusebairgue, 1934).

Por tal motivo, es muy importante el papel que juega la orientación profesional, de acuerdo con Chleusebairgue ésta comprende: “el conjunto de procedimientos científicos encaminados a determinar la profesión conveniente a un individuo o joven que se incorpora a la vida social, ayudándole así a resolver uno de los problemas más esenciales de su vida” (Chleusebairgue, 1934:8). Del mismo

modo Villalpando, la define como: “la actuación, científica, compleja y persistente, destinada a conseguir que cada sujeto se dedique al tipo de trabajo profesional en el que con menor esfuerzo pueda obtener rendimiento, provecho y satisfacción para sí y para la sociedad” (Villalpando, 1965:10).

Asimismo, la preocupación principal de la orientación profesional es buscar el bienestar del individuo y asegurar el de la sociedad, esto no quiere decir que solamente se enfoca al acomodo de los sujetos dentro de una profesión académica, lograda después de una carrera y un ciclo escolar, sino que le preocupa la incorporación de todos los individuos dentro de un trabajo, siempre que éste corresponda o se ajuste a la naturaleza del sujeto que lo habrá de desempeñar.

Por tanto, la acción de la orientación profesional comprende gran parte de la vida del individuo, desde que esta en condiciones de prepararse para su incorporación en las actividades económicas, hasta el término de ellas, cuando sus aptitudes han sido disminuidas por su constante realización, para que después de una vida productiva y útil tenga una vejez tranquila y un bienestar asegurado mediante una pensión (Villalpando, 1965:11).

Por otro lado, se encuentra que los aspectos esenciales de la orientación profesional son: las disposiciones e inclinaciones naturales del individuo, la utilidad social y los factores social-económicos y éticos del trabajo. Solo cuando estos tres aspectos, coinciden podemos hablar propiamente de profesión, lo que además de asegurar los medios materiales para la existencia proporciona al individuo alegría en su actividad y le da un valor concreto y positivo en la sociedad en que vive y actúa, propiciándole en ella derechos y privilegios (Chleusbaigue 1934).

Sin embargo, un obstáculo poderoso y de extrema importancia psicológica, económica y social con que tropieza la orientación profesional y el orientador en la

realización de su consejo en particular, es la tradición familiar, el deseo natural del padre de que el hijo continúe su profesión, para que aproveche los resultados logrados por él en su vida. También un punto de partida importantísimo para el orientador es analizar con atención y separar todo lo que está influyendo en el joven, de lo que corresponde a la verdadera inclinación o interés personal.

De este modo, la orientación profesional prepara a los sujetos para su introducción en el trabajo o en la carrera en que se apunten mejores disposiciones; para evitar futuros fracasados ocasionados por la incapacidad específica de los sujetos.

En suma, la misión de la orientación profesional es la de reducir al mínimo el número de los desafortunados, de los tardíamente eliminados, formando un pronóstico sobre el futuro desarrollo del joven investigando e indicándole un trabajo adecuado para él (Chleusebairgue, 1934).

2.3 LA IMPORTANCIA DE LA ORIENTACIÓN VOCACIONAL Y SUS TEORÍAS.

El término de la orientación vocacional ha trascendido a lo largo de los años y su significado ha ido evolucionando; sin embargo se mantiene que el concepto básico de la orientación, establece que cada quien se ocupe de aquello para lo cual está mejor dotado, es decir que elija aquella profesión para la que tenga más aptitudes puesto que intervendrá como algo definitivo para su vida (Cortada de Kohan, 2000); no obstante, las situaciones por las que tiene que pasar el joven que va elegir una carrera son difíciles de afrontar sin una ayuda, debe de tomar en cuenta muchos aspectos en los cuales se encuentra inmerso y es ahí donde radica la función y la importancia de una orientación vocacional.

Al respecto Crites establece que la orientación vocacional según la Asociación Nacional de orientación es: “el proceso por el que se ayuda a alguna persona a elegir una ocupación a prepararse para ella, ingresar y progresar en ella” (Crites,1974:69).

Igualmente, Super afirma que la orientación vocacional es un proceso que ayuda a una persona a desarrollar y aceptar una imagen adecuada e integrarla de si mismo y de su rol en el mundo del trabajo, a someter a prueba este concepto en la realidad para satisfacción de si mismo y beneficio de la sociedad (Super, citado en Crites, 1974).

En suma, se puede entender que la orientación vocacional de acuerdo a las definiciones mencionadas; constituye un proceso de facilitación, un servicio prestado al individuo para ayudarlo a elegir y a adaptarse a una ocupación.

Pero ¿Por qué surge la orientación vocacional?; ¿Cuáles fueron los motivos principales de su creación?; y ¿Cuál es su importancia?

Inicialmente la orientación vocacional en México, surge como una necesidad para atender a los alumnos que deseaban cursar la Escuela Nacional Preparatoria; más adelante se lleva a cabo un Congreso en el cual se establece la obligación de tomar en cuenta aspectos: biológico, psíquico y pedagógico en los niños para atenderlos mejor en la acción escolar, de ahí la importancia de la orientación vocacional y educativa, sin embargo durante este momento el enfoque que recibe la orientación se limitaba a la realización de pruebas y la función del orientador estaba muy limitada (Meuly, 2000).

Para los años cincuenta con la consolidación del modelo económico de desarrollo estabilizador surge el servicio de orientación vocacional y profesional de la Secretaría de Educación Pública, como una posibilidad real de dar soluciones a las problemáticas que oprimían al sistema, como un primer intento de normar y coordinar esta área. Debido a la situación política-económica y a las demandas del crecimiento de la escuela secundaria, se hizo necesaria una revisión del funcionamiento del Sistema de Segunda Enseñanza.

Así, en la Conferencia Nacional de Segunda Enseñanza se acordó que la “orientación vocacional debe descubrir y orientar los intereses, las aptitudes, las inclinaciones, las capacidades de los educandos y guiarlos adecuadamente para elegir la profesión u ocupación a la que deberán dedicarse”, dándole un enfoque científico o psicométrico (Meuly, 2000:50).

Sin duda alguna el proceso por el que ha travesado la orientación vocacional es largo, sin embargo, fue hasta el período de 1952-1954 cuando se organizó y sistematizó el servicio de orientación en las escuelas secundarias, donde se realizaron los trabajos de construcción, adaptación de los materiales psicotécnicos, se experimentaron las técnicas y procedimientos propios de la orientación educativa y vocacional.

Así se inicio el Servicio de Orientación en las escuelas secundarias generales del Distrito Federal, creándose la oficina de orientación vocacional del Departamento Técnico de la Dirección General de Segunda enseñanza. Ésta estaba estructurada en secciones:

- o “Información vocacional.
- o Exámenes psicotécnicos.
- o De entrevista y asesoramiento” (Meuly,2000: 32).

El fundador de este servicio de orientación fue Luis Herrera y Montes quien alude que la orientación es educativa y vocacional y forma parte del proceso educativo con el fin de ayudar al individuo a desenvolverse mediante actividades y experiencias que permitan resolver sus problemas y adquirir un mejor conocimiento de sí mismo, el cual es un proceso integral, continuo, educativo, científico, humano, sistémico y una función social (Meuly,2000).

Por lo tanto, es evidente que la orientación vocacional es sumamente importante, para proporcionar la ayuda necesaria a los jóvenes que estén en el proceso de

elección sobre el camino que seguirá su vida y tome la mejor decisión para su futuro profesional y/o académico.

Hasta ahora hemos visto que la orientación vocacional es un factor esencial para brindarle ayuda en la toma de decisiones a los alumnos, sin embargo es indispensable conocer los fundamentos teóricos, con los que cuenta el orientador para lograr que el alumno tome la mejor decisión. De ahí el surgimiento de diversas teorías vocacionales.

Las teorías de la elección vocacional han sido formuladas para explicar como los individuos eligen determinadas ocupaciones y por qué a final de cuentas terminan seleccionando y eventualmente ingresando en ocupaciones que no son tanto de su agrado.

De acuerdo con Crites, las distintas teorías que han sido desarrolladas para explicar cómo y por qué se comportan vocacionalmente los individuos, tienen como un supuesto básico la consideración de la elección ocupacional como una conducta sistemática, es decir, que el individuo elige sistemáticamente la ocupación a la que se propone ingresar; esta idea quiere significar que los individuos reaccionan de manera diferente a los estímulos que los afectan (Crites 1974). El conocimiento generado en torno a estas distintas condiciones y respuestas permite incluso pronosticar las conductas de aquellos; así, por ejemplo, “conociendo la clase social de un individuo, podemos pronosticar dentro de cierto margen de error, cuál es el nivel más probable de su elección vocacional, porque los individuos de diferentes estratos sociales tienden a elegir ocupaciones de un nivel compatible con su status y sus antecedentes” (Ruiz, 1992: 13).

Las teorías vocacionales son clasificadas como no psicológicas, psicológicas y generales (Crites, 1974). En cada una de estas clasificaciones las teorías pueden ser diferenciadas de acuerdo con sus características y con los aspectos que destacan.

2.3.1 Teorías no psicológicas

Las teorías no psicológicas de elección vocacional son aquellas que atribuyen los fenómenos de la elección al funcionamiento de algún sistema exterior al individuo; es decir en estas teorías la condición y características del individuo (inteligencia, intereses, rasgos de personalidad), no se consideran directa ni indirectamente relacionados con la elección.

De acuerdo con Crites (1974) el individuo ingresa en una ocupación sólo debido al funcionamiento de los factores ambientales. Existen tres tipos de factores que pueden determinar la elección del sujeto: 1) factores causales o fortuitos; 2) las leyes de la oferta y la demanda, y 3) las costumbres e instituciones de la sociedad.

Las teorías que se ocupan de los efectos de cada uno de estos factores sobre la elección, son *las teorías accidental, económica y sociológica de la elección vocacional*.

❖ Teoría del accidente

Esta teoría es muy común ya que por lo regular te encuentras con personas a las cuales les realizas la siguiente pregunta: ¿cómo fue que llegaron a convertirse en lo que son? y la respuesta que dan es “fue por accidente o casualidad”; esto es que el sujeto no se propuso deliberadamente ingresar a su ocupación sino que se dio por circunstancias de la vida que lo llevaron hasta ahí.

De acuerdo con Crites (1974), la casualidad se refiere a experiencias que no son planeadas por el individuo, cuyos efectos son fortuitos, y no pronosticados que afectan la elección vocacional de una persona.

También el mismo autor, establece que la casualidad debe distinguirse de los factores de contingencia que son predecibles y que pueden ser tomados en

cuenta cuando el individuo planea su futuro profesional. Estas características y condiciones del individuo, como su inteligencia y su status socioeconómico, son más que factores casuales, factores contingentes debido a que sus relaciones con la elección vocacional son conocidas. Otros factores contingentes incluyen la posibilidad de capacitación adecuada, facilidades para prepararse para una ocupación, el grado de apoyo familiar durante el periodo de formación, las probabilidades de ser admitido en una institución de entrenamiento, y las oportunidades ocupacionales anticipadas asequibles una vez que se ha completado la capacitación (Crites, 1974).

❖ Teorías económicas

Contrario a la teoría del accidente que examina los factores causales que influyen en la selección de una ocupación del individuo; las teorías económicas empiezan con una consideración de la distribución de los trabajadores en distintas ocupaciones de la economía, e intentan explicar por qué difieren en el número de individuos que las eligieron e ingresaron en ellas.

Entre los aspectos considerados por las teorías económicas de la elección vocacional se encuentran “el principio económico clásico de que la distribución ocupacional de los trabajadores en el mercado de trabajo es en función de la oferta y la demanda reflejada en las diferencias de ingresos según las ocupaciones” (Crites, 1974: 98). Es decir, que los sujetos ingresan en las ocupaciones por las que pagan más y evitan aquellas en que se paga menos. Este principio que supone total libertad de elección ha sido cuestionado por otros factores que influyen en la elección ocupacional: 1) la formación del individuo acerca de las ocupaciones y, 2) el costo de la capacitación y el entrenamiento. Thomas determina los siguientes factores: 1) ingresos; 2) incentivo ocupacional (prestigio) y, 3) requisitos ocupacionales (rasgos del trabajador) (Thomas, citado en Crites, 1974).

❖ Teorías cultural y sociológica de la elección vocacional.

De acuerdo con los sociólogos industriales y ocupacionales, el factor más importante en la determinación de la elección vocacional de un individuo es la influencia de la cultura y la sociedad en la que vive en conformidad con las metas y objetivos que aprenden a valorar (Crites, 1974). Otros factores que influyen en la elección del individuo y que forman parte del entorno social inmediato son la familia, la escuela, comunidad.

- **Cultura.** La cultura, tiene un mínimo efecto directo en las decisiones específicas de los individuos, sin embargo, tiene una influencia profunda en su libertad de elección. Dentro de los determinantes de orden social, se postula que el más importante (que influye sobre la elección vocacional de una persona de muchas maneras) es la clase social a la que pertenece el individuo (Crites, 1974).
- **Subcultura.** Dentro de una cultura existen muchas subculturas que se oponen a la toma de decisión vocacional de una persona. La más importante de éstas es la clase social a la que pertenece el individuo. Basada en gran medida sobre la fuente de trabajo principal y el monto de los ingresos, la posición social viene a decidir la elección vocacional de una persona de muchas maneras. En general, el individuo aprende que ciertas clases de trabajo son más deseables desde el punto de vista social que otras, además Crites, especifica que varios estudios han demostrado que los jóvenes tienden a seleccionar ocupaciones con un lugar destacado en la jerarquía de prestigio y habilidad (Crites, 1974). Roe, coincide con este planteamiento al indicar que en nuestra cultura, las ocupaciones parecen poseer una jerarquía de prestigio claramente definida y constante” las profesiones liberales generalmente se encuentran en el extremo superior de esta jerarquía de prestigio y probablemente ésta es la razón por la que se les selecciona como meta” (Roe citado en Ruiz, 1992: 34).

- **Comunidad.** Además de las experiencias cotidianas de la cultura o clase social en la que vive el individuo pertenece a un grupo étnico y encuentra dentro de su localidad compañeros de su edad ya sea, en la escuela o en su vecindario, que pueden tener a menudo un profundo efecto en la elección vocacional de los jóvenes; es decir, el contacto con su grupo y el intercambio de experiencias producen un efecto que puede influir en la elección profesional (Crites, 1974).
- **Escuela.** Después de la familia, el factor más influyente en cuanto a la elección vocacional de los alumnos es la escuela. Miller y From plantean que el individuo dentro de las instituciones educativas adquiere un sistema de valores que influyen directamente en elección vocacional y que en ocasiones dichos valores les facilitan su decisión. (Miller y From, citados en Crites, 1974) .También es previsible que el sistema educacional influya en la elección vocacional del individuo, limitándola; según Caplow esto ocurre de dos maneras: “en primer lugar, obligando al estudiante que comienza un largo curso de capacitación a renunciar a otras carreras que también requieren un entrenamiento intensivo; en segundo lugar, excluyendo de la formación y eventualmente, de las ocupaciones mismas, a los estudiantes que carecen de las cualidades intelectuales (inteligencia, docilidad, aptitud) o de las características sociales (antecedentes étnicos, fortuna, una conducta apropiada, una educación previa) que se requieran” (Caplow, citado en Ruiz, 1992: 104).
- **Familia.** Crites (1974) señala que los estudios sobre la familia y la elección vocacional son de tres clases diferentes: 1) los que han investigado la medida en que los hijos siguen las ocupaciones de sus padres; 2) los que han analizado el papel que la identificación con los padres desempeñan en la elección y, 3) los que han probado las hipótesis sobre los efectos de las relaciones interpersonales con los padres en la selección de una ocupación.

En un trabajo realizado por Roe postula que dentro del círculo familiar, la atmósfera psicológica puede variar: ser cálida o fría, según sean las actitudes de

los padres para con sus hijos (Roe, referido en Crites 1974). Las actitudes predominantes que pueden expresar son: 1) aceptación, 2) concentración o 3) rechazo (con variantes en cada caso, como la aceptación casual o afectuosa. Si las actitudes de los padres son cálidas y de aceptación, Roe pronostica que los hijos desarrollarán una orientación principal de acercamiento hacia otras personas y elegirán ocupaciones que impliquen un contacto hacia los otros, como foco primario de su trabajo; por tanto la orientación de éstos se volcará más hacia las personas completamente opuestas a sus lazos familiares, pero elegirán ocupaciones que minimizan el contacto estrecho, con los campos de artes, pasatiempos y cultura general (Roe, citado en Ruíz, 1992).

Finalmente, si los padres evitan a sus hijos, ya sea mediante el rechazo o el descuido, Roe, piensa que los hijos, desarrollarán una orientación principal hacia las actividades que no impliquen a los otros, y elegirán ocupaciones de los campos de la tecnología y la ciencia, y al aire libre (Roe, citado en Crites, 1974).

2.3.2 Teorías psicológicas.

Las teorías psicológicas prestan más atención al individuo como la variable clave del proceso de toma de decisión vocacional, afirmando que son sus características (y no tanto del medio en que vive) las que determinan principalmente su elección. Según Crites (1974), existen cuatro tipos principales de teorías psicológicas: 1) de rasgos y factores; 2) de toma de decisiones; 3) evolutiva y 4) psicodinámica.

Sin embargo, el trabajo se enfocará a las dos primeras teorías. La de rasgos y factores, se basa en la psicología de las diferencias individuales y el análisis de las ocupaciones, subrayando la relación entre las características personales del individuo y su elección de una ocupación: “la lógica de este punto de vista es la siguiente: debido a que los individuos difieren en sus aptitudes, intereses y personalidades, y debido a estos rasgos y factores, los distintos individuos eligen ingresar en diversas ocupaciones” (Crites 1974: 113). En concordancia con este

marco, se han realizado diversos estudios que atienden a alguno de estos rasgos del individuo.

La personalidad sin duda, es uno de los factores más recurrente considerado por diversos autores, Super, aun cuando define una línea de investigación, que ha sido una de las más productivas centrada en el concepto de si mismo o autoconcepto, determina también toda una serie de factores de personalidad que teóricamente afectan la elección vocacional, tales como las aptitudes e intereses y otros factores como los valores, las necesidades, los rasgos de personalidad, mismos que a su vez están relacionados con la motivación, como mecanismo generador de las conductas de los individuos (Super, citado en Crites, 1974). Por otro lado, cabe mencionar que la consideración que se hace por distintos autores de la personalidad, vuelven más operativo el concepto.

En lo que corresponde a las teorías de toma de decisiones, son aquellas que utilizan modelos de decisión para conceptualizar el proceso de elección, Crites, afirma que las teorías de toma de decisiones, a pesar de que han sido formuladas en economía y esferas relacionadas, ha adquirido un uso corriente en la psicología vocacional (Crites, 1974).

De acuerdo con Crites (1974), han surgido tres teorías, una de ellas es la propuesta por la Gestalt, que sirve para conceptualizar la elección vocacional encuadrándola dentro de la teoría de toma de decisiones. Toma como comienzo dos características que, según afirma, poseen todas las decisiones: 1) hay un individuo que debe tomar una decisión, y 2) hay dos o más cursos de acción de los cuales debe elegir uno basándose en la información que tiene acerca de ellos. La decisión puede ser terminal o investigadora (que requiere información adicional). La decisión investigadora se convierte en un ciclo que implica la recolección de información y la toma de decisión, ya que el resultado de esa decisión puede proporcionar nuevos datos que servirán para modificar el resultado de la decisión terminal.

2.3.3. Teorías generales de la elección vocacional

Se han formulado diversas teorías generales de la elección vocacional, que intentan esbozar de qué modo estos factores interactúan para determinar las preferencias individuales por las ocupaciones y de que manera chocan con la selección de ocupaciones de los individuos.

- Una concepción interdisciplinaria de la elección vocacional

Blau ha construido lo que llaman marco de referencia conceptual que se basa en principios e investigaciones empíricas de tres disciplinas distintas: economía, psicología y sociología. Comienzan con la observación de que el ingreso ocupacional no está determinado sólo por las preferencias del individuo, aunque éstas constituyen un factor importante en el empleo y ubicación. Se basan en el ingreso ocupacional que involucra la interacción de dos procesos: 1) elección vocacional, y 2) selección ocupacional. El proceso de elección vocacional implica un compromiso entre la jerarquía de preferencias del individuo y su jerarquía de probabilidades. Mientras que el proceso de selección prefiere o valora algunas ocupaciones más que otras, pero también valora sus posibilidades de ingreso en ellas. Y de esta manera se percata de que tiene muy pocas posibilidades de ingresar en sus ocupaciones preferidas y, en consecuencia, trata de elegir entre la aspiración y la realidad y termina eligiendo una de las ocupaciones que prefiere menos (Blau citado en Crites, 1974).

- Una interpretación evolutiva de la elección vocacional.

Esta teoría destaca la naturaleza evolutiva de la toma de decisión relacionada con el trabajo y emplea el marco de referencia evolutivo de los períodos o etapas de la vida para describir las diversas fases en la selección de una ocupación y para especificar los factores culturales, sociales, de rasgos y psicodinámicos que influyen en el proceso de elección desde la niñez hasta los últimos años de la adultez.

De acuerdo con Crites (1974), en la formulación de Super y Banchrach ocupa un lugar central el concepto de tareas de desarrollo vocacional. En cada etapa del desarrollo vocacional del individuo, hay ciertas tareas que la sociedad, representada principalmente por los padres y el sistema educacional, esperan que cumpla. El supuesto básico de la teoría de los autores citados, es que el desarrollo profesional va ser un aspecto fundamental para el desarrollo general y que los factores que van a afectar al primero van a cambiar e interactuar mutuamente en el mismo grado que la conducta vocacional cambia e interactúa, es decir el “desarrollo profesional es un proceso dinámico que parangona, influye y es modificado por el desarrollo emocional, intelectual y social” (Crites, 1974:129). De aquí la importancia de que la carrera electa sea la que satisface en todos los sentidos al individuo ya que va a influir en todos los aspectos de su vida futura.

2.4. ELEMENTOS QUE INFLUYEN PARA UNA ADECUADA ELECCIÓN DE CARRERA

Los intereses, las aptitudes y la personalidad son factores que se presentan en el alumno para que tome la mejor decisión a la hora de elegir su profesión, ya que es necesario que el alumno conozca lo que es capaz de hacer con cierta facilidad en un momento dado valorar de forma realistas sus capacidades y también reconocer cuando carece algunas cualidades; asimismo debe de clarificar los valores e intereses saber lo que le gusta y lo que no, puesto que es importante que cuando se han de tomar decisiones que se obtendrá en el futuro con la realización de una carrera y la obtención de un trabajo se deben de tener claros los intereses propios. En lo que corresponde a la personalidad, también representa un factor que toma gran importancia en la lección profesional. A continuación se describen cada uno de éstos.

2.4.1 Los intereses

Los intereses de las personas tienen gran importancia para la elección de carrera. Por esto, es imprescindible comprender a fondo su significado y todas las implicaciones que pueden tener.

En psicología, el término interés significa la correspondencia entre ciertos objetos y las tendencias propias del sujeto a ellos. , especifica que los intereses son como un estado afectivo manifestado frente a algo, y que es considerado como síntoma de una necesidad (Claparède, citado en Bordas, 1969).

De igual forma, Blanco y Vidales (1972) aluden que el interés en algo es también una reacción emocional, y que tienen su origen en tendencias y necesidades, aunque no todos los psicólogos estén de acuerdo en identificarlos con el mismo tipo de tendencias.

Por otro lado, Ribot, determina que los intereses significan necesidades físicas e intelectuales del hombre que no sólo actúan en la vida personal, sino también en la profesión (Ribot, citado en Cortada de Kohan, 2000).

Mientras que Darley y Haganah, proponen que los intereses reflejan, en el vocabulario del mundo laboral, los sistemas de valores, las necesidades y las motivaciones de los individuos (Darley y Haganah, citados en Crites, 1974).

Por lo tanto, un interés vocacional nace de una tendencia que se produce espontáneamente y cuyas motivaciones son a menudo muy profundas y dirigen al individuo en cierto sentido, que se expresa por una concentración de un esfuerzo de tipo duradero hacia el ejercicio de actividades profesionales (Cortada de Kohan, 2000).

Un interés vocacional puede presentarse en circunstancias desfavorables e incluso enfrentando oposición y resistencia. Se ha dicho que el interés es la actualización de la tendencia en el campo de la profesión. El interés hacia una actividad puede darse en concordancia con las aptitudes o en desacuerdo con éstas.

Cuando se tiene una buena aptitud para algo, también surge el interés hacia este objeto o actividad; pero a veces las personas, aun poseyendo capacidad más que suficiente para algo, por motivos de tipo emocional no sienten interés para realizar ciertas actividades que permitirían la expresión de sus aptitudes. Se pueden dar así cuatro posibilidades que representan tipos de conflicto y madurez vocacional:

- a) “Buena aptitud e interés definido hacia una misma clase de actividades;
- b) “Buena aptitud para alguna actividad que no interesa;
- c) “Interés bien definido para alguna actividad para la cual no se poseen aptitudes elevadas;
- d) “Ausencia de intereses vocacionales definidos y falta de aptitudes descollantes para actividad alguna” (Cortada de Kohan, 2000: 169).

Consecuentemente, es importante mencionar que el gusto por el trabajo es lo esencial para llegar al éxito profesional, y no se logra una verdadera satisfacción profesional sino puede interesarse por el trabajo. “La psicología industrial ha comprendido que el interés es uno de los factores más importantes para la adaptación ocupacional y para la promoción” (Cortada de Kohan, 2000: 171).

Strog, considera que los intereses no se distinguen esencialmente de las motivaciones y que la adaptación profesional está fuertemente vinculada a factores que abarcan intereses, actitudes y rasgos de personalidad. También cita a Carter, el cual refiere que el proceso de maduración del individuo tendría como característica una tendencia hacia “áreas” de intereses cada vez más realistas. El individuo se identificaría a grupos profesionales sucesivamente, hasta establecer un equilibrio entre sus aptitudes y las exigencias de la profesión tal como la

percibe (Strog, citado en Cortada de Kohan, 2000). Super, critica esta teoría y estima que da una importancia excesiva a las influencias del medio y descuida otros factores (Super, citado en Cortada de Kohan, 2000).

Se ha tratado de saber si los intereses deben su origen a la influencia del medio o si son disposiciones hereditarias. Esto depende de la concepción o definición que se dé de los intereses. “Cuando se admite que los intereses están específicamente ligados a un objeto particular, parece que la influencia del medio ha de tener una importancia preponderante; pero cuando se considera a los intereses en relación más estrecha con los rasgos de personalidad, es evidente que éstos suponen ciertas disposiciones constitucionales de tipo general que, en parte son heredadas” (Cortada de Kohan, 2000: 173).

Por otro lado, encontramos que Blanco y Vidales (1972) citan que el interés nace de la experiencia, se adquiere; que generalmente vamos a interesarnos en algo, porque surge una situación nueva o porque alguna persona nos lo demuestra. Posteriormente, proseguimos por nuestra propia cuenta.

Estos mismos autores determinan que casi todos sentimos interés por varias cosas, más que por una sola. Aunque nos interesen actividades diferentes, algunos de nuestros intereses son mayores que otros. La combinación de lo que nos interesa, unida a la intensidad de cada una de nuestras inclinaciones, es lo que forma nuestro conjunto de intereses.

Por lo tanto, al estudiarnos a nosotros mismos, necesitamos explorar el mayor número que nos sea posible de nuestras actividades presentes, con el fin de tener la certeza de descubrir todo el conjunto de nuestros intereses, pero también debemos de tomar en cuenta que el interés general lo forma el interés que sentimos por varias actividades concretas.

2.4.2 Las aptitudes.

La definición de aptitud ha tenido muchas imprecisiones, por lo tanto no hay un acuerdo acerca de su significado. Pero Super y Crites, propusieron que se empleara *capacidad* como término genérico que abarca, tanto aptitud como habilidad y destreza (Super, citado en Crites ,1974).

Por otro lado, Claparède, define la aptitud como el carácter físico o psíquico considerado desde el ángulo del rendimiento. Otras definiciones nos hablan de disposiciones hereditarias y distinguen las aptitudes en innatas y adquiridas (Claparède , citado en Bordas, 1969).

Pero es importante mencionar, que las personas esencialmente tengan las aptitudes necesarias para realizar de forma exitosa una carrera. Esto es, una persona puede interesarse mucho por una carrera, puede tener la personalidad para llevarla acabo, pero si no tiene las capacidades necesarias, no tendrá el mismo éxito que para aquello para lo cual es apto.

“Parece cierto que las aptitudes son perfectibles con un entrenamiento preciso, pero, sin olvidar tampoco su calidad genotípica (conjunto de factores hereditarios constitucionales de un individuo o de una especie), ni descuidar otros factores concomitantes como el empeño vocacional” (Bordas, 1969: 30).

Asimismo, debemos de tomar en cuenta que existen diversas aptitudes. Fingermann, clasifica las aptitudes en: sensoriales, motrices, intelectuales y afectivas. A su vez, las aptitudes sensoriales se dividen en: aptitud visual, auditiva, olfativa, táctil y sentido del equilibrio (Fingermann, citado en Bordas, 1969).

Las aptitudes motrices se refieren a la coordinación de los movimientos y las emociones. Las intelectuales comprenderían aptitudes tales como la memoria, la fantasía y la capacidad de atención. Y finalmente las afectivas, las cuales

corresponderían a aptitudes para captar los valores estéticos; también debemos de tomar en cuenta que las aptitudes se combinan, al igual que los intereses, puesto que se requiere a veces de diferentes aptitudes para una determinada profesión (Bordas, 1969).

De acuerdo con lo anterior, Blanco y Vidales, decretan que no hay que cometer el error de creer que basta con una o dos aptitudes principales para tener éxito en alguna profesión. De hecho todas las carreras exigen una gran variedad de cualidades y rasgos de personalidad, o bien en algunos casos de ciertas posibilidades físicas. Por lo tanto, para saber qué tipo de aptitudes posee una persona, debemos de darnos cuenta que una aptitud es algo que se posee en mayor o menor grado. No basta saber que se es apto para algo, sino que es necesario saber qué tan apto se es (Blanco y Vidales, 1972).

Por el contrario, Bordas (1969) establece que hay personas que tienen un desarrollo armónico y elevado de sus aptitudes, que provoca, junto con la capacidad amplia para escoger entre varias profesiones, la indecisión consecuente, que existen sujetos que se empeñan en llegar más allá de sus posibilidades, mientras que otros, con notables aptitudes, no las hacen actuar quizá porque se desestiman.

Por otro lado, algunos autores se inclinan por considerar que, el interés muy fuerte por alguna actividad, corresponde a una aptitud para realizarla, pero según Adler el individuo se suele sentir inclinado hacia trabajos para los que no presenta aptitudes (Adler, citado en Bordas, 1969). Mira y López, aconseja en este caso que se dedique al trabajo para el que demuestra aptitudes, y se dedique paralelamente, como pasatiempo, a su vocación (Mira y López, referidos en Bordas, 1969).

Por lo tanto, cuando un sujeto disfruta haciendo alguna actividad y la realiza bien, es que existen aptitudes para realizarla. Si sólo existe un interés inicial, pero faltan

las aptitudes, pronto desaparece el interés ante la dificultad y puede llegar el fracaso.

Pero no obstante, las aptitudes a veces se desarrollan con el ejercicio y, viceversa, actividades que no interesaban al principio, y para las que tenía aptitudes, pueden despertar un interés con la práctica. “Lo que ocurre con bastante frecuencia no es tanto una disparidad marcada con las aptitudes y los intereses, sino la disparidad entre la aptitud y la consideración social de la misma” (Bordas,1969:35). Así mismo, se puede dar el caso de conflicto entre unas aptitudes para algo y la falta de salud para realizarlo. En este caso, es la misma persona la que ha de decidir.

En cuanto a la posibilidad de descubrir las aptitudes, se pueden utilizar los tests, puesto que actualmente existen muchas pruebas que miden las aptitudes, pero como lo cita Trotte, sería una enorme tarea evaluar todas las aptitudes, para determinar cuál es en la que destaca el sujeto (Trotter 1999). Por eso es necesario la ayuda de un orientador como lo destaca Bordas, al igual que la ayuda de los padres y educadores por medio de observaciones, viendo diariamente las capacidades que van presentando (Bordas, 1969).

Por tanto, los intereses y las aptitudes son algunos de los elementos necesarios para el éxito académico y de satisfacción personal, ya que éstos actúan como elementos motivadores en las acciones de las personas, y sin la presencia de alguno de ellos es probable que no se encuentren razones suficientes para conseguir lo que se desea (Álvarez y Bonilla, 1999).

2.4.3 La personalidad.

Este es un factor importante que influye en la elección profesional. Puesto que la decisión vocacional es reflejo de la personalidad, de acuerdo con Cortada de Kohan (2000) muchas veces una personalidad se puede llegar a comprender esencialmente por el tipo de elección que ha realizado.

La personalidad, según Bordas (1969), suele definirse en función principal de sus recursos adaptativos, de sus fines y objetivos vitales, y de su rendimiento. Mira, la define como “el conjunto integral de rasgos de reacción o de conducta del fenotipo individual, considerado desde la vertiente subjetiva” (Mira, citado en Bordas, 1969: 36).

Super, considera que el proceso de elección de carrera es un compromiso en el que interviene esencialmente su construcción teórica, que es el desarrollo del autoconcepto (Super, referido en Cortada de Kohan, 2000). “El individuo elige aquellas ocupaciones cuyas características le permiten desempeñar un papel que es coherente con su concepto de sí mismo y que, a su vez, es función de su propia historia evolutiva” (Cortada de Kohan, 2000: 55).

Basado en lo anterior, según Romero (1999) desde la perspectiva de la carrera, el desarrollo profesional se considera como un aspecto del desarrollo personal. “El desarrollo del autoconcepto se relaciona con el carácter subjetivo de la carrera, es decir, la toma de conciencia por parte del sujeto de su trayectoria vital-profesional y de su posición respecto a ella (vivencias, toma de decisiones)” (Romero, 1999:33).

Por otra parte, es importante mencionar que existen diversos factores que influyen en la conducta de una persona. Se hallan variables biológicas definibles genéticamente, y que, por lo tanto, forman el conjunto de todos los rasgos heredados o del temperamento. De la misma forma, se encuentra la gran influencia del ambiente psico-social inmediato y el clima social y cultural general (Bordas, 1969). De igual forma, Charlier utiliza la palabra “Identidad” para referirse al autoconcepto y refiere que la identidad se construye a través de la interacción del individuo con otras personas y objetos (Charlier, citado en Romero, 1999).

Es indiscutible que la personalidad se va modelando lentamente y que es muy importante la influencia de los padres en los primeros años de vida del sujeto, al igual que la influencia de la escuela, de los (as) amigos (as), profesores, ídolos juveniles, publicidad, etc., ya que parte de su medio social (Bordas, 1969).

De igual forma, Super y Crites aseguran que la adaptación de la personalidad en el sentido de sentimientos de adecuación, han demostrado estar vinculada con la adaptación social (Super citado en Crites, 1974).

Por otra parte, existen diferentes tipos de personalidad, los cuales pueden estar enfocados en diversas carreras profesionales. Mira y López, mencionan seis tipos de personalidad:

1. “La asténica, rápida para el agotamiento de la onda reaccional... y para la cual son adecuados los trabajos de oficina, de control...”
2. “La compulsiva, que se caracteriza por su tenacidad, escrupulosidad, espíritu de orden, obstinación, fobias y obsesiones, tiene tendencia al coleccionismo y cierto gusto artístico para las formas plásticas y la arquitectura.
3. “La explosiva, con impulsos violentos, pérdida de dominio de sí, aun cuando suele ser amable y servicial al extremo, sirve para tareas de tipo manual bajo dependencia de jefes o de tipo verbal...”
4. “La cicloide, con grandes oscilaciones afectivas, adecuada para trabajos de organización, empresas, negocios, jefes comerciales...”
5. “La paranoide, con capacidad de trabajo, deseo de afirmación del ser, vivacidad, desconfianza, orgullo y obstinación, es adecuada en las tareas de choque; agentes vendedores, seguros...”
6. “La esquizoide, con falta de fluencia y unidad en sus reacciones, propensión al hermetismo e introversión, alejada de la realidad, apropiada para trabajos de gran concentración y aislamiento de ambiente, etc” (Mira y López, citados en Bordas, 1969:37).

Como hemos visto, existen diversas personalidades para poder realizar ciertas actividades, pero no solo depende la personalidad para tener éxito en la profesión, sino que también es importante el conjunto de los intereses y aptitudes del sujeto para que se obtenga una buena elección profesional. Ya que ocurre también que, por falta de interés o aptitud, pueda crearse en el sujeto una falta de personalidad y esto contribuye a que éste se deje llevar por la corriente de las demás personas y provoque un fracaso en la elección de carrera (Bordas, 1969).

Por tanto, es necesario que el adolescente tenga una buena orientación sobre sus aptitudes, intereses y fundamentalmente de su personalidad, para que sepa tomar la mejor decisión a la hora de elegir una carrera profesional.

2.4.4. Toma de decisiones.

La planeación vocacional requiere de decisiones críticas, con frecuencia irreversible, es por eso que la orientación vocacional debe de ayudar al alumno a que tome la mejor decisión para su desempeño profesional.

Las teorías de desarrollo de la carrera sustentan que las personas y las situaciones evolucionan y que las decisiones de la carrera se inclinan a ser una serie de “minidecisiones” de distintos grados de importancia (Romero, 1999).

Para Super, “la orientación y la educación para la carrera deben considerar la secuencia evolutiva de los procesos de toma de decisiones y ayudar a anticiparse y enfrentarse a las minidecisiones e integrar las maxidecisiones flexibles”. De esta forma, el aprendizaje del proceso de toma de decisiones se establece como elemento esencial del desarrollo de la carrera profesional (Super, citado en Romero, 1999:39).

Tversky y Kahneman, refiere que el comportamiento de un sujeto a la hora de tomar decisiones se ve establecido por el modo en que nos representamos la

situación en relación con la que va a tomar una decisión, y en que nuestras representaciones son imprecisas e incluso erróneas. Es por eso que el orientador debe de conocer cómo afrontan los adolescentes de forma habitual las situaciones en que deben de tomar decisiones en relación con su vida profesional (Tversky y Kahneman, citados en Tapia, 1997).

Por otra parte, hay varios factores que intervienen para que el adolescente tome una buena decisión en la elección de carrera, por ejemplo el alumno no suele interesarse sólo por el dinero que puede ganar ejerciendo una profesión, sino que también por lo que hace, las actividades, las competencias que demanda, así como las posibilidades de promoción que ofrece (Tapia, 1997).

Es por eso que debemos de saber cuales son los objetivos cuya consecución proporcionaría a los alumnos la capacidad de tomar decisiones de forma madura relacionadas con su futuro profesional.

Uno de los objetivos principales es que el alumno consiga una madurez vocacional. “Este concepto hace referencia al grado de los conocimientos que el sujeto tiene sobre sí y sobre el mundo académico y profesional, la forma de valorarse y de valorar el entorno educativo y el mundo de trabajo, así como las estrategias y las pautas de actuación que desarrolla en las situaciones en que debe tomar decisiones con repercusiones en el futuro, son adecuados” (Tapia, 1997:256).

Para Romero (1999), la madurez vocacional es un constructo que está compuesto por diversas variables afectivas como cognitivas que tiene que ver con una tendencia personal, una habilidad y actitud y que representa el haber alcanzado una etapa determinada del proceso de desarrollo de la carrera.

Pemartín y Legrés, definen la madurez vocacional como un juego interactivo entre el control relacionado con la búsqueda de la máxima expresión personal y el

control de las influencias externas (Pemartín y Legrés, citados en Romero 1999). De acuerdo a esta definición, Romero menciona que para actuar de forma madura implica:

- a) “Estar informado (información) de forma activa (exploración).
- b) “Evaluar y contrastar esa información en un proceso de toma de decisiones sucesivas.
- c) “Integrar y evaluar de forma continua las decisiones en proyectos profesionales.
- d) “Considerándolos desde la perspectiva de la realidad”

Relacionado con lo anterior, podemos encontrar que Tapia, hace referencia de que existe una serie de elementos que van a generar a que se realice la madurez vocacional en el sujeto: lo primero que se debe de conseguir es que el alumno desarrolle una conceptualización realista y positiva de sus capacidades; posteriormente, es necesario que adquiera un conocimiento adecuado de las propios intereses y motivaciones; en tercer lugar, el sujeto debe tener un conocimiento adecuado de la oferta educativa y de la variedad de posibilidades profesionales; el cuarto objetivo se trata de que el alumno aprenda a anticipar las implicaciones de que una decisión puede tener a corto y a largo plazo como requisito indispensable para poder planificar el curso de su carrera profesional.; en quinto lugar vemos la necesidad de que el alumno debe tomar conciencia de que las decisiones que vaya a tomar, deben estar relacionadas con su inserción social y finalmente es la necesidad de adquirir estrategias específicas de decisión frente al conflicto con las personas de su entorno que pueden conllevar el tener que elegir profesión (Tapia 1997).

Al lograr que el alumno adquiera toda esta serie de elemento, podrán obtener una madurez vocacional y de esta manera tomar la mejor decisión en su elección profesional, sin que influya ya tan directamente los factores exteriores como son: el lugar de residencia, las posiciones económicas, el sexo, la familia, los amigos, etc.

2.5. LA FUNCIÓN DEL ORIENTADOR EDUCATIVO EN EL CAMPO DE LA ORIENTACIÓN VOCACIONAL/ PROFESIONAL.

La finalidad de la orientación vocacional es lograr que el alumno llegue a conocer sus virtudes y defectos, con el fin de que se conozca tal y como es en verdad. Así la tarea del orientador educativo consiste en ayudar en el manejo de material de orientación vocacional, proporcionar información útil sobre carreras y ocupaciones, duración, requisitos de ingreso, costos, etc.

También Tyler, alude que los orientadores tienen la responsabilidad de ayudar a los que acuden a ellos para tomar decisiones acerca de sus opiniones y sus carreras (Tyler, 1972). Así mismo, Delgado, establece que el papel del orientador es brindar la ayuda al estudiante para que éste conozca sus propios intereses, capacidades y necesidades prevalecientes en cada sujeto, al igual que darles a conocer la información necesaria sobre las diferentes carreras y escuelas (Delgado 1992).

Además la orientación es vista como un proceso, como un aprendizaje que debe prestar apoyo al joven y capacitarlo para que él mismo pueda tomar una decisión reflexiva sobre su futuro (Cortada de Kohan,2000).

Por otro lado, Cortada de Kohan (2000) establece que el orientador vocacional no puede encasillarse en teorías estrechas, ni limitarse al estudio personal del sujeto. Al contrario, su tarea debe ser eficaz por lo que debe estar atento a las circunstancias de orden social, educativo, económico, antropológico, biológico, histórico y geográfico.

Además es importante que el orientador trabaje con el apoyo y el asesoramiento de otros profesionales de distintos campos para deslindar responsabilidades del proceso que define la orientación de un joven.

En lo que se refiere a las características que debe tener el orientador al ayudar al joven consiste en presentar un contacto cálido en la comunicación y el sentimiento de estar con alguien que vive y se desenvuelve dentro de similares circunstancias, que soporta las mismas presiones, que ha pasado por iguales frustraciones, con alguna probabilidad de ser realmente oído, el asesoramiento y el consejo, directo o indirecto, que supone la orientación.

Otras características que deben de tener los orientadores, es adquirir algunas clases de conocimientos básicos y conceptos relativos al mundo del trabajo, así como la facilidad para encontrar fuentes confiables de información. Por lo que es necesario que conozca la estructura del sistema ocupacional, las tendencias ocupacionales, el tamaño de los diversos campos ocupacionales, saber cuáles se expanden y cuáles se estrechan, estar familiarizado con investigaciones que se realizan en psicología y la sociología ocupacional (Tyler,1972). Es decir el orientador debe de tener conocimientos en todos estos campos para brindar una orientación adecuada a los jóvenes; ya que si alguien fracasa en su elección profesional u ocupacional porque nadie lo ha orientado, es triste, pero es peor pretender ayudar a alguien y hacerlo con ineptitud (Cortada de Kohan, 2000).

Por tanto, entre las funciones más importantes del orientador destaca, la suministración de información profesional y educativa, la aplicación o interpretación de tests, la realización de entrevistas de exploración y en algunos casos orientar para establecer contactos para los futuros estudios o trabajos (Cortada de Kohan, 2000).

Aunque a principios del siglo XIX se realizaba una ficha personal, la aplicación de test que abarcara aptitudes como la inteligencia, algún cuestionario de personalidad y una conversación final o entrevista en la que se le informaba al orientado los resultados y se le aconsejaba generalmente sobre sus aspectos negativos.

Actualmente la orientación abarca un proceso de información del ambiente socioeconómico, educativo, ocupacional, de oferta y demanda, posibilidades de futuro, ya que nadie puede elegir lo que no conoce. Debe procurar un autoconocimiento de los intereses, aptitudes y motivaciones que configuren en su plenitud, madurez y ejercicio de una vocación por lo que se puede emplear los tests y exámenes psicológicos.

Por último, es importante que se realice una entrevista para obtener información pertinente respecto al problema debido a que el orientador lo atiende y se comunica con él para ayudarlo a expresar lo que de algún modo está viviendo (Cortada de Kohan, 2000).

Por otro lado, Tyler (1972) establece que no hay un procedimiento estándar por la diferencia de alumnos y la abundancia de los planes vocacionales, pero si hay principios directivos que servirán de guía.

El primer principio se refiere a dar información acerca de los empleos después de la aplicación de algunos test's cuyo fin sea el de conocer las aptitudes y deficiencias individuales. Este tiene algunas excepciones ya que el joven que busca información ocupacional se le debe dar sin mucha tardanza, al menos que en una minuciosa entrevista inicial indique que el alumno no ha pedido lo que en realidad busca en la orientación ya que una intervención prematura predispone fuertemente al joven en la dirección de una clase de plan de carrera.

El segundo principio nos habla que dentro de la entrevista no se debe destruir o crear confusión acerca de la estructura de la relación de orientación. Porque si el orientador da explicaciones autoritarias de los hechos, tal vez el joven no se dé cuenta que se trata de tomar una decisión propia, de manera que se le plantee la situación como si debiera aceptar o rechazar una decisión hecha por otra persona en lugar de él. Para evitar que se presente esta situación se puede organizar las

cosas de modo que el joven obtenga sus datos de los mismos materiales impresos y no del orientador.

Un tercer principio del empleo de la información ocupacional, es necesario permitir cualquier sentimiento y actitud del joven, ya que manifestar y aclarar sus sentimientos es, para él, una parte importante de la orientación. Lo importante aquí es que el orientador sea comprensivo y que no juzgue al joven.

Como se ha visto, la orientación vocacional que imparte el orientador educativo es importante para que el alumno tenga una buena elección profesional, pero como se ha observado a lo largo del marco teórico, no sólo el orientador es un factor importante en la toma de decisiones de carrera para los jóvenes, sino que también la familia, los amigos y hasta los medios de comunicación pueden influir en ella.

Es por eso que el propósito de este trabajo es determinar si se presenta una influencia en la elección profesional en los alumnos de bachillerato por parte de los grupos de referencia antes mencionados. Por lo que a continuación se presenta el programa del Colegio de Bachilleres donde se llevó a cabo la investigación.

2.6. PROGRAMA DEL COLEGIO DE BACHILLERES

El Colegio de Bachilleres tiene como objetivo, favorecer la construcción de conocimientos, valores e intereses y formas de relacionarse del estudiante, para lograr un egresado de excelencia tanto en su configuración personal, así como potenciar su ingreso a la educación superior (Colegio de Bachilleres, 1997).

En lo que respecta a la Normatividad del Servicio Académico de Orientación, se plantea una actualización sistemática de los programas de orientación en cada plantel y una adecuación del trabajo educativo de los orientadores, teniendo en cuenta la evaluación realizada al servicio de orientación, ya que a través de éste

proceso se puede proponer e implementar cambios para lograr un mejor servicio de orientación en todos los planteles (Colegio de Bachilleres, 1997).

Por lo que es importante la participación comprometida de los orientadores, del director, subdirector del plantel, profesores de asignaturas, jefes de materia y encargados de actividades escolares para realizar un trabajo colegiado a favor de alumnado.

Así se estableció, un Programa de Desarrollo Institucional de Mediano Plazo 1991-1994 en el cual se encuentran dos subprogramas que definen las prioridades de atención del servicio de orientación y su vinculación con otras instancias académicas del colegio que son:

- & “Apoyo a la capacidad de estudio, aprendizaje del educando y mejoramiento de la orientación vocacional.
- & “Incremento de la retención y disminución del índice de reprobación” (Colegio de Bachilleres, 1997:5).

Por lo tanto, las principales acciones que deben realizarse son: la disminución de problemáticas de carácter escolar y académico de la población estudiantil, como la reprobación constante, el ausentismo, la falta de interés por el estudio y la deserción escolar, debido a que existen diversos factores que interviene en problemas escolares. Así esforzándose en brindar a los jóvenes las mejores condiciones y servicios académicos para lograr su adaptación al bachillerato, su permanecía, avance académico y su egreso; además de apoyar su formación como individuos que se valoren a sí mismo y estén conscientes de sus posibilidades de desarrollo y superación.

Por lo que es necesario identificar las necesidades académicas de los estudiantes, diversificar y mejorar los programas de orientación escolar, evaluar su impacto, intentar nuevas y mejores formas de atención para lograr el objetivo de instruir, capacitar, educar y orientar a los jóvenes del Colegio de Bachilleres.

Con base en esto, se han elaborado programas con el objetivo de cubrir las necesidades estudiantiles y las prioridades institucionales como son: integrar al estudiante a la institución, habilitarlo en estrategias de estudio y aprendizaje, contribuir en su desarrollo para la toma de decisiones, desarrollar su autoestima, autoconcepto y proporcionarle elementos instrumentales para la prevención de conflictos en la salud y en sus relaciones sociales específicas de la adolescencia.

Los programas operan en tres modalidades:

- **Masiva:** atiende a un numeroso grupo de personas en espacios amplios donde se les proporciona folletos informativos y de difusión, se proyectan películas o se presentan conferencias.
- **Grupal:** se reúne más de 15 y menos de 50 alumnos y se les ofrece un taller con una temática específica en un horario y tiempo determinado.
- **Individual:** a un sólo alumno, cuando éste es de índole académico y amerita atención especializada, se debe canalizar a las instituciones idóneas para su tratamiento (Colegio de Bachilleres, 1997).

El servicio de orientación brinda atención en tres áreas: escolar, vocacional y desarrollo psicosocial del adolescente.

a) Área de orientación escolar

En esta área se propicia la adaptación del estudiante a la institución educativa a la que pertenece y la formación de sus actitudes, habilidades e intereses para el mejor aprovechamiento académico. También atiende las necesidades relacionadas con el proceso de aprendizaje y los factores que intervienen en el aprovechamiento académico de los estudiantes como: ausentismo, falta de estrategias de estudios o de interés por aprender y de habilidades para el estudio.

Con el objetivo de lograr la permanencia, avance académico y egreso de los estudiantes, además de favorecer su formación para que adquiera el interés de aprender.

Entre las funciones que desempeña el orientador son:

- & “Desarrollar programas para facilitar la identificación y permanencia en el Colegio de Bachilleres.
- & Difundir las características del plan de estudios y la estructura académica de la institución, así como la importancia del estudio, el análisis y la reflexión en la formación del joven.
- & Desarrollar programas para brindar a los estudiantes apoyos técnicos y metodológicos para que adquiera habilidades y estrategias en la comprensión de textos escolares, mejorar su aprendizaje y fortalecer actitudes e intereses sobre el conocimiento , la ciencia y la cultura.
- & Propiciar acciones que permitan a los estudiantes participar en la solución de los problemas que presenta su entorno” (Colegio de bachilleres, 1997:15).

b) Área de orientación vocacional

Tiene como propósito favorecer su proceso vocacional en el desarrollo de sus estudios, de manera que quienes estén en condiciones de concluir el ciclo sean capaces de decidir su futura profesión u ocupación.

Esta área considera el proceso de toma de decisiones en el contexto educativo del Colegio de Bachilleres, propiciando actitudes favorables hacia el trabajo y actividades útiles, porque el alumno debe elegir entre segundo y tercer semestre una capacitación para el trabajo.

Apoyando el proceso de selección de las materias optativas como espacio curricular que contribuye a formar vocaciones o confirmar el interés hacia algunos campos del conocimiento y así atendiendo el proceso de elección profesional de los estudiantes.

El Área de Orientación Vocacional pretende que el estudiante tome sus decisiones partiendo de sus condiciones, capacidades e intereses para apoyar su

formación integral y el ejercicio de su responsabilidad ante sí mismo y su grupo social.

Las funciones del orientador son

- & “Desarrollar programas considerando el proceso de toma de decisiones de los estudiantes, que permitan analizar y reflexionar sobre las condiciones económicas, sociológicas, políticas y educativas de las profesiones que inciden en el contexto en que se desenvuelven el estudiante para elegir carrera.
- & “Propiciar acciones que permitan conocer el mercado de trabajo profesional.
- & “Explorar y conocer los intereses, actitudes y habilidades vocacionales y profesionales de los estudiantes.
- & “Proponer estrategias para la toma de decisiones razonada por los estudiantes respecto a su futura profesión u ocupación.
- & “Dar seguimiento al proceso de elección de los estudiantes durante su estancia en el plantel y de ser posible, al egresar “(Colegio de Bachilleres, 1997:16).

c) Área psicosocial del adolescente

Esta área pretende favorecer el desarrollo psicosocial y el bienestar de los estudiantes como individuos, teniendo en cuenta aquellos factores personales, familiares, escolares y sociales que pueden mejorar su avance académico. También se apoya la formación integral de los alumnos para que se valoren a sí mismos y estén conscientes de sus posibilidades de desarrollo y superación (Colegio de Bachilleres, 1997).

Las funciones que realiza en esta área el orientador se encuentran:

- & “Apoyar el análisis de los factores que permiten el desarrollo integral del estudiante.

- & “Desarrollar estrategias para prevenir y canalizar a estudiantes que enfrenten problemas tanto familiares y sociales como emocionales o de salud hacia instituciones especializadas.
- & “Fortalecer en los estudiantes actitudes e intereses favorables para conservar su salud, mediante la organización de eventos sobre nutrición, sexualidad y prevención de dependencias.
- & “Establecer nexos continuos con instituciones especializadas a efecto de disponer de información oportuna que facilite la atención de los estudiantes que requieran ser canalizados para un tratamiento especial “(Colegio de Bachilleres, 1997:17).

En lo que respecta a la operación que constituye el proceso de aplicación de los programas y actividades conjuntas y sucesivas a desarrollar por los orientadores de acuerdo con el plan de trabajo establecido, se sugiere algunas estrategias:

- ✓ Contar con el apoyo de las instancias académicas y de servicios previstos, así como de los recursos (humanos y materiales) considerados en el plan del trabajo.
- ✓ Los programas de orientación deberán desarrollarse en los tiempos de inicio, duración y término establecidos en el plan de trabajo.
- ✓ Establecer estrategias de evaluación a los programas de orientación para determinar las posibilidades, alcances y límites de sus procesos evaluativo así como un análisis de información cualitativa y cuantitativa para valorar con los responsables de su operación el beneficio educativo que se obtiene con los programas.
- ✓ Los orientadores deben elaborar un informe de resultados al aplicar los programas de orientación (Colegio de Bachilleres, 1997).

Resumen del capítulo II

A lo largo de este capítulo se ha realizado una descripción de varios temas que tienen como objetivo presentar cuáles son los elementos que toman en cuenta los adolescentes al momento de elegir la carrera que desean estudiar, ya que se enfrentan a problemas derivados de la incertidumbre respecto a que camino tomar y les cuesta trabajo tener una conceptualización realista y positiva de sus capacidades y sus posibilidades de preparación e inserción socio-laboral, así como la adquisición de un conocimiento adecuado de sus propias motivaciones e intereses; es decir, clarificar qué es lo que les gusta y lo que no les gusta, así como la concertación de su personalidad que también representa parte fundamental en la toma de decisiones, ya que intervienen en la representación y valoración que los alumnos hacen de sí mismos y de sus posibilidades de la oferta y demanda educativa, del mundo laboral y las estrategias que podrían usar para tomar sus propias decisiones.

Asimismo, deben de poseer un conocimiento adecuado de la oferta y demanda educativa, para tener un abanico de sus posibilidades profesionales que se abren ante ellos, de modo que puedan ser capaces de determinar que ruta escoger.

Esta es la razón principal por la que se ha profundizado en estos temas, al igual que se consideran elementos necesarios para poder intervenir en una orientación adecuada para los jóvenes, por tal motivo surge la necesidad de que por medio del contexto educativo se elabore una propuesta que les facilite los medios para elegir una profesión.

Así surge la Orientación Profesional y vocacional cuya misión es que por medio de la intervención adecuada el alumno consiga colocarse en una carrera por la cual muestre entusiasmo, perseverancia, que lo lleve a ocupar un trabajo que le dará un status social, que sienta plena satisfacción al realizarlo, que le proporcione un equilibrio anímico y que le brinde un éxito a nivel personal y social.

Por tanto, la tarea del orientador educativo será la de brindar la orientación necesaria para que el alumno conozca sus propios intereses, capacidades y necesidades, además de darles a conocer la información necesaria sobre las carreras y escuelas.

Por último se describe el programa del Colegio de Bachilleres que tiene como objetivo conocer las actividades enfocadas a la orientación vocacional, así como las funciones del orientador que debe de realizar dentro del plantel.

En el siguiente capítulo se desarrolla la parte metodológica del estudio, donde se describe el tipo de estudio, el escenario, sujetos, instrumento, estudio piloto y el procedimiento de la investigación, para que posteriormente se aborde el análisis cuantitativo y cualitativo de los resultados obtenidos.

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE ESTUDIO

Se llevo a cabo un estudio descriptivo, para medir la influencia que ejerce la labor del orientador educativo, medios de comunicación o de los grupos de referencia como la familia y/o amigos en la elección de carrera en alumnos de bachilleres, los cuales son los indicadores establecidos en la investigación.

Se midió de manera independiente cada uno de estos indicadores (familia, amigos, medios de comunicación y orientador educativo) con la finalidad de obtener información válida que permita identificar si el trabajo del orientador educativo influye en la decisión profesional del alumno de bachillerato o qué grupo de referencia o factor está ejerciendo influencia en dicha decisión.

3.2 ESCENARIO

Se realizó la investigación en un plantel del Colegio de Bachilleres donde se imparte la materia de Orientación Educativa y cuenta con un Departamento de Orientación Educativa.

El Colegio de Bachilleres se ubica en una zona urbanizada, de clase media-baja; cuentan con instalaciones amplias y seguras, por lo que las estructuras físicas son viables para el desarrollo de la investigación.

3.3 SUJETOS

Se trabajó con 130 alumnos que cursaban el último semestre en el Colegio de Bachilleres del turno matutino. Se escogió esta muestra con el objetivo de que el estudio fuera confiable.

3.4 INSTRUMENTO.

Para la realización del instrumento se procedió a buscar uno estandarizado sobre el tema y al no encontrar ninguno que se relacionara al estudio, se dio a la tarea de elaborar un instrumento que se adecuara al objetivo de la investigación.

Este cuestionario consta de 28 preguntas abiertas, las cuales permiten obtener información sobre que grupo de referencia influye en los alumnos en su elección de carrera. El objetivo de este instrumento es reconocer que grupo de referencia: amigos, familia y medios de comunicación, así como el trabajo que realiza el orientador educativo, influye en los alumnos en su toma de decisiones en su elección de carrera (ver anexo No. 1).

El cuestionario se aplicó a 130 alumnos que estudian el sexto semestre de bachillerato, el cual esta estructurado por cinco indicadores: elección de carrera, amigos, familia, medios de comunicación y orientador educativo.

A continuación se describen los cinco indicadores que conforman el cuestionario, que van a permitir identificar que grupos de referencia: familia, amigos, medios de comunicación y el trabajo del orientador educativo influye en la elección de carrera de los jóvenes.

Por lo tanto, nos enfocaremos a la influencia que ejerce el grupo de amigos, la familia, el orientador educativo en relación al trabajo que realiza con los jóvenes ya que es un factor que influye en las decisiones que toman a la hora de elegir

una carrera profesional. Otro factor que se retomara son los medios de comunicación porque están en contacto con los jóvenes y éstos envían mensajes que van a determinar actitudes, opiniones, prejuicios, preferencia, modas, estereotipos y conductas en los jóvenes.

También se tomara en cuenta la importancia que tiene para los jóvenes el continuar con sus estudios superiores y si la toma de decisiones que realiza en su elección de carrera tienen en cuenta sus intereses y aptitudes ya que son dos factores importantes en su elección. Así como la demanda y oferta educativa en la Ciudad de México . Temas que fueron tratados con mayor profundidad en capítulos anteriores.

- El primer indicador se denomina **Elección de Carrera**, el cual abarca de la pregunta 1 a la 4, debido a que la elección de carrera es un aspecto importante en la vida de los estudiantes, puesto que ésta va ejercer una influencia para su vida. Además que la elección de carrera va a proporcionar una identidad a los jóvenes estudiantes (Canto y Rodríguez, 2000).
- El segundo indicador se denominó **Amigos**, el cual comprende de las preguntas 5 a la 10 y se retoma en que la influencia de los amigos pueda ejercer en la elección de carrera, pues la amistad es un valor moral que no se debe de ignorar y muchos eligen una profesión similar a los amigos por no separarse y seguir un mismo rumbo (Ituarte, 1994).
- El tercer indicador pertenece a la **Familia**, en esta clasificación se encuentran los reactivos de la 11 a la 18, se retoma en el sentido de que la familia va a desempeñar un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera para su hijo, ya que las actitudes de los padres hacia la orientación vocacional pueden presentarse de diferentes maneras, ya sea apoyando las decisiones, decidiendo en lugar de los hijos, orientándolos para que elija

lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades para sus hijos. (Trotter, 1999)

- El cuarto indicador se denominó **Orientador**, en éste se abarca las preguntas de la 19 a la 25 y se retoma en el sentido de que el orientador puede ser un factor que influye en las decisiones que toma el alumno a la hora de elegir una profesión. Ya que de acuerdo con Tyler (1972) los orientadores tienen la responsabilidad de ayudar a los que acuden a ellos para tomar decisiones acerca de sus opiniones y sus carreras. Además que debe proporcionar información profesional y educativa, aplicar o interpretar los test's, realizar entrevistas de exploración y en algunos casos orientar para establecer contactos para los futuros estudios o trabajos, tomando en cuenta las características personales, los intereses, las aptitudes que tiene el alumno. (Cortada de Kohan,2000).
- El quinto indicador se refiere a los **Medios de Comunicación**, abarca de la pregunta 26 a la 28 con el objetivo de conocer si los medios masivos de comunicación influyen en los adolescentes, puesto que éstos indican la forma de vestir, las aspiraciones que deben tener, cuáles son los valores que se deben adquirir, cuáles deben ser sus metas, etc., al igual que indican cuáles son las carrera que le brindaran mayor estatus, movilidad social, prestigio, satisfacción personal, etc. (Donas, 2001)

3.5 ESTUDIO PILOTO DEL INSTRUMENTO.

El instrumento fue validado con la aplicación de un estudio piloto con 30 alumnos de otro Colegio de Bachilleres del turno matutino.

De acuerdo con las observaciones realizadas por los estudiantes durante la aplicación piloto del instrumento, las revisiones de la asesora de este proyecto y de la Comisión de Titulación se llevo a cabo una reestructuración del cuestionario,

cambiando preguntas dicotómicas por preguntas abiertas, eliminando preguntas ambiguas y modificando la redacción de los reactivos para que fueran más claros y precisos. (Ver anexo No. 3)

A continuación se describen las modificaciones que se le realizaron al instrumento.

Dentro del indicador “Elección de carrera” se cambió la redacción a las siguientes preguntas:

- ¿Deseas seguir tus estudios a nivel superior? por *Al terminar el bachillerato ¿pretendes estudiar una carrera profesional?. Argumenta tu respuesta.*
- ¿Qué carrera quieres estudiar? se replanteó por *¿En qué universidad y qué carrera te gustaría estudiar?*
- Las preguntas *¿Cuentas con información sobre la carrera que elegiste? Y ¿Con quién has obtenido esa información?* se optó por convertirlas en una sola pregunta, quedando de la siguiente forma *¿Has obtenido información sobre la carrera que te gustaría estudiar? y ¿Cómo has obtenido esa información?*

Dentro de este indicador, se agregó una pregunta: *¿Cuáles son los principales motivos por los que desearías estudiar esa carrera?*, la cual corresponde a la pregunta número 3 del cuestionario.

En el indicador “Amigos” se modificó la redacción a los siguientes reactivos:

- Para la elección de tu carrera *¿tomas en cuenta lo que dicen tus amigos?* Se cambió por *¿Tus amigos te han dado alguna opinión sobre la carrera que te gustaría estudiar? y ¿Qué comentarios te han hecho al respecto?*
- *¿Tus amigos han influido en tu elección de carrera?* se modificó por *¿Crees que la opinión de tus amigos ha influido en tu elección de carrera profesional? Argumenta tu respuesta.*
- *¿Elegirías la misma carrera de tus amigos para que sigan juntos?*, se replanteó en dos preguntas, la primera es *¿Cambiarías tu elección de*

carrera por quedarte con tus amigos? y la segunda es *¿Si eligieras la misma carrera de tus amigos es porque te gusta o por no querer separarte de ellos?*

- *¿Crees que si eliges una carrera distinta a tus amigos, acabaría su amistad? Se modificó por ¿Consideras que si no eliges la misma carrera de tus amigos, acabaría su amistad?*

En este indicador se agregó la siguiente pregunta. *¿Algunos de tus mejores amigos te ha propuesto estudiar la misma carrera que ellos? Argumenta tu respuesta.*

En el indicador “Familia” se agregaron las siguientes preguntas: *¿Qué estudiaron y en qué trabajan tus padres?; ¿Te gustaría dedicarte o trabajar en lo mismo que alguno de tus padres? Argumenta tu respuesta; ¿Tus padres te han sugerido en que universidad debes de estudiar?; ¿Renunciarías a la elección de carrera que desearías estudiar por darle gusto a tus padres?; ¿Cuentas con el apoyo económico de tus padres para continuar con tus estudios profesionales?*

Así mismo, se replantearon los siguientes reactivos:

- *¿Pides la opinión de tus padres para tomar decisiones relacionadas con la escuela? se modifico por ¿Consideras que la opinión de tus padres es importante para elegir tu carrera? Argumenta tu respuesta.*
- *¿En alguna ocasión tus padres te han sugerido que carrera debes de estudiar? por ¿Tus padres te han pedido que estudies alguna carrera en particular? ¿Cuál y por qué?*
- *¿Recibes alguna orientación de tus padres para tu elección de carrera profesional? replanteándose como ¿Has platicado con tus padres sobre que carrera deseas estudiar? y ¿Qué comentarios te han dicho?*

Dentro del indicador denominado “Orientador”, se reestructuraron las siguientes preguntas:

- *¿Acudes de forma individual con el orientador a pedir una orientación vocacional para una buena elección de carrera? cambiándose por ¿Has acudido con el orientador para que te brinde una ayuda en tu elección profesional? ¿Por qué?*
- *¿Has necesitado la ayuda del orientador para elegir una carrera profesional? modificándose por ¿Consideras que el trabajo del orientador es importante para tu elección profesional? ¿Por qué?*
- *¿Cómo consideras la información sobre las diferentes carreras profesional que te ha proporcionado el orientador? Replanteándose por ¿Cómo consideras la información que te ha proporcionado el orientador sobre las diferentes carreras profesionales?*
- *¿El orientador te ha aplicado alguna prueba sobre tus intereses y aptitudes profesionales? cambiándose por ¿El orientador te ha aplicado alguna prueba para conocer tus intereses y aptitudes profesionales?*

En este indicador se agregaron dos reactivos: *¿El orientador te ha pedido que investigues sobre la(s) carrera(s) que te interesan? y ¿Consideras que el trabajo del orientador te ha ayudado a decidir que carrera estudiar? Argumenta tu respuesta.*

En lo que respecta al indicador “Medios de Comunicación”, se reestructuraron las siguientes preguntas:

- *¿Gracias a los medios de comunicación has obtenido información sobre la carrera que te gustaría estudiar? por ¿Consideras que la televisión, radio, periódico te brindan información sobre la carrera que deseas estudiar?*
- *¿Crees que los anuncios que transmiten los medios de comunicación han influido en tu elección de carrera? modificándose por ¿Crees que los anuncios que transmiten la televisión, radio, periódico han influido en tu elección de carrera? Argumenta tu respuesta.*

En este indicador se agregó la siguiente pregunta: *¿Consideras que las carreras que se difunden en la televisión, radio, periódico son una buena elección para tu futuro? ¿Por qué?*

Con base en todas estas modificaciones, el instrumento quedó conformado por 28 preguntas abiertas.

3.6. PROCEDIMIENTO.

Para la aplicación del instrumento se recurrió a 4 grupos del último semestre de bachillerato del turno matutino, los cuales dieron un total de 130 alumnos.

La aplicación se realizó en sesiones aproximadamente de 30 minutos, donde se les dieron instrucciones y se les explicó a los estudiantes la importancia que tiene el instrumento para que contestaran con la mayor sinceridad a las preguntas planteadas.

Al finalizar la aplicación del instrumento, se analizó la información en dos dimensiones: cualitativo y cuantitativo, para poder describir las situaciones en las que se encuentran nuestros objetos de estudio y de esta manera poder llegar a concluir que grupo de referencia o factor está influyendo en los alumnos de bachillerato en su elección de carrera.

Por lo que a continuación se describe el análisis cuantitativo y cualitativo.

o Análisis Cuantitativo

Para el análisis cuantitativo se procedió a codificar las 28 preguntas que conforman el instrumento, tomando en cuenta las respuestas de los estudiantes que contestaron el cuestionario y los que lo dejaron incompleto se eliminaron debido a que no proporcionaban la información necesaria y eran poco fiables.

Primero, se observó la frecuencia con que aparece cada respuesta a la pregunta, con el objetivo de elegir las respuestas que se presentan con mayor frecuencia. Posteriormente, se clasificó las respuestas obtenidas en categorías de acuerdo a los indicadores establecidos, asignándoles un nombre. Y consecutivamente, se realizó un libro de códigos para registrar los datos arrojados del instrumento y de esta manera se elaboró una sabana donde se codifico cada cuestionario por pregunta, del cual se obtuvieron frecuencias y porcentajes, los cuales nos permitieron elaborar tablas de distribución de frecuencias por cada pregunta del cuestionario de acuerdo a cada indicador.

- *Análisis Cualitativo.*

En este análisis se interpretaron los datos cuantitativos de acuerdo con la teoría desarrollada en el marco teórico, en donde se relacionó los resultados obtenidos del estudio con la información sobre los grupos de referencia. Del mismo modo, se encontraron similitudes y diferencias con la teoría presentada. Este análisis se realizo por cada pregunta de los indicadores establecidos.

Así mismo, este análisis reflejó la influencia que ejercen los grupos de referencia (familia, amigos), medios de comunicación y la labor del orientador educativo en la elección de carrera en los alumnos de bachillerato. Al termino de cada descripción cualitativa se presentan cinco respuestas prototipo, que van a permitir conocer el punto de vista que tienen los alumnos sobre el tema de estudio.

Por otra parte lo que implico realizar un estudio descriptivo a través de un cuestionario abierto nos permitió obtener mayor información en relación con la manera de pensar y lo que opinan los jóvenes de que grupo de referencia (amigos, familia), medios de comunicación y trabajo del orientador educativo, esta influyendo en la toma de decisiones en su elección de carrera, cosa que no se podría lograr con un cuestionario cerrado.

Aunque hay que destacar que fue un poco difícil realizar las categorías de cada pregunta debido a que hay una variedad de respuestas por parte de los alumnos, por lo que fue necesario poner mayor atención a las respuestas dadas ya que se tenía que codificar las ideas y no las palabras.

En relación a los problemas encontrados en la realización de la investigación son: que el instrumento se tuvo que corregir como se vio en el estudio piloto para que realmente midiera lo que se pretendía conocer y también la aplicación se vio retrasada porque el Colegio de Bachilleres se encontraba en huelga.

CAPITULO IV

ANALISIS DE RESULTADOS

Los resultados que se analizan a continuación se recopilaron por medio de un cuestionario compuesto por 28 preguntas abiertas estructurado con 5 indicadores: a) elección de carrera; b) Influencia de los amigos; c) Influencia de la Familia; d) Influencia de los Medios de Comunicación; e) Influencia del Orientador Educativo. Se aplicó a 130 alumnos del Colegio de Bachilleres No. 7 que cursan el sexto semestre, y que de alguna manera cuentan con cierta información sobre su elección profesional; ya que éstos han recibido pláticas orientadoras en 2do y 3er semestre para elegir su área de capacitación, y del mismo modo en 4to semestre se les brindó información necesaria para elegir sus materias optativas que estén enfocadas en la carrera que desean estudiar.

De acuerdo al objetivo de estudio, se identificó si los alumnos cuentan con el asesoramiento y guía del orientador o si existe una influencia por parte de los grupos de referencia (familia, amigos) o factores (medios de comunicación) en la elección de carrera en los alumnos de bachilleres. Por tanto, la información que se obtuvo se analizó en dos dimensiones: cuantitativo y cualitativo, los cuales se describieron en el capítulo anterior.

A continuación se presentan el análisis cuantitativo y cualitativo de las preguntas que conforman el instrumento; así como las respuestas prototipo de cada una de las preguntas que conforman el cuestionario.

Datos Generales

Los primeros resultados que se recopilaron con el instrumento son los datos generales que corresponden al sexo y edad de los estudiantes.

En cuanto esta información se obtuvo que el 58.46% son hombres entre 17 y 19 años y el 33.84% son mujeres que se encuentran en el mismo rango de edad.

Tabla No.1
“Sexo y Edad”

Sexo	Edad	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	17-19 años	76	58.46%
	20-22 años	2	1.54%
	23-25 años	2	1.54%
Femenino	17-19 años	44	33.84%
	20-22 años	4	3.08%
	23-25 años	2	1.54%
TOTAL		130	100%

En este caso se puede constatar que es mayor el número de hombres que han llegado a este nivel educativo; dato que confirma que en la población femenina se encuentra en mayor rezago educativo y pobreza, de acuerdo a las estadísticas del INEGI en el 2000, puesto que el 11.7% de las mujeres no recibe instrucción académica y sólo el 17.3% logra llegar a nivel medio superior, mientras que en los hombres el 8.8% no tiene ningún tipo de estudios y el 18.3% terminan el bachillerato.

INDICADOR A: ELECCIÓN DE CARRERA

Este indicador integra las preguntas de la 1 a la 4.

1. Continuación de estudios a nivel superior

Los resultados reflejan que todos los alumnos a los que se les aplicó el instrumento desean continuar con sus estudios profesionales, donde el motivo principal es por superación personal con un 36.92%, mientras que el 17.7% mencionan que es por obtener un buen trabajo. Estos resultados se encuentran en la siguiente tabla núm. 2.

Tabla No.2
“Continuación de estudios a Nivel Superior”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
a)Si, por obtener un buen trabajo	23	17.7%
b) Si, para estar bien preparados	32	24.61%
c)Si, por superación personal	48	36.92%
d)Sí, para obtener una profesión	27	20.77%
TOTAL	130	100%

Estos resultados van acorde a lo que establece Cortada de Kohan (2000), quién refiere que al estudiar una carrera el sujeto obtendrá un prestigio social debido a que trae satisfacción personal y le da la posibilidad de desarrollar sus mejores aptitudes, de afirmar su verdaderos intereses y de no contradecir la estructura de su personalidad básica.

Además este mismo autor, alude que la elección de una profesión es muy importante porque se escoge simultáneamente un tipo de tarea, una forma y estilo de vida, así como un ámbito de oportunidades económicas.

Por lo tanto, en estos resultados se observa que el alumno toma en cuenta sus propias aspiraciones eligiendo una carrera o profesión por cuestiones de índole económica o de perspectivas de progreso.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Si, porque hoy en día la situación económica esta muy difícil y sino tenemos una preparación no podríamos tener un mejor trabajo”*
- ❖ *“Si, porque quiero terminar una licenciatura”*
- ❖ *“Si, para salir adelante y tener un buen empleo”*
- ❖ *“Si, claro que pienso en eso para tener una vida futura mejor”*
- ❖ *“Si claro, para ser un profesionista, ya que estamos en una situación difícil”*

2. Elección de universidad y carrera profesional

Se observa en los estudiantes un notable interés por la UNAM con un 57.7%, en segundo lugar se encuentra el IPN con un 13.8%, un 8.5% desea estudiar en la UAM y el 20% restante se inclino por escuelas como: La Nacional de Maestros, la Marina, Escuela Nacional de Educación Física, Universidad Pedagógica Nacional, Colegio Militar, etc. En la tabla núm. 3 se presentan estos resultados.

Tabla No. 3
“Elección de universidad ”

Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1. UNAM	75	57.7%
2. UAM	11	8.5%
3. IPN	18	13.8%
4. Normal de Maestros	5	3.9%
5. Colegio Militar	3	2.3%
6. UPN	3	2.3%
7. UNITEC	3	2.3%
8. ESEF	3	2.3%
9. Escuela de Marina	2	1.5%
10. Escuela de Moda	3	2.3%
11. Escuela de gastronomía	4	3.1%
TOTAL	130	100%

Como se puede apreciar la mayoría de los alumnos tiene cierto interés por instituciones como la: UNAM, IPN y UAM, debido a que estas tres instituciones son las que comúnmente ofrecen un buen perfil profesional; sin embargo, hay que tener en cuenta que son instituciones públicas que presentan mayor demanda de estudiantes por lo que es necesario que se incremente la oferta educativa para que los jóvenes que aspiran a una carrera profesional puedan encontrar los espacios requeridos (Toborga, 2000).

Por otro lado, el 46.92% de los alumnos tienen preferencia por el área de Ciencias Sociales en especial las carreras de Derecho, Administración y Contaduría. Un 26.92% en el área de Ciencias Biológicas y de la Salud que son las carreras de: Medicina, Psicología y Odontología. El 10% en el área de Humanidades y de las Artes con las carreras de Pedagogía, Diseño Gráfico. Un 9.23% se inclinan hacia la área de Ciencias Físico-Matemáticas e Ingenierías con las carreras de Ingeniero en informática, Ingeniero civil y Físico-Matemático. Por último un 4.62% y 2.3% de los alumnos desean estudiar las carreras de Gastronomía y Educación Física. En la tabla núm. 4 se encuentran estos resultados.

TABLA No. 4
“Elección de carrera profesional”

Áreas profesionales	Carreras Profesionales	Frecuencias	Porcentajes
1. Ciencias Física-Matemáticas e Ingenierías	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Ciencias de la computación ❖ Arquitectura, ❖ Ingeniero en Computación ❖ Físico-Matemático 	12	9.23%
2. Ciencias Biológicas y de la Salud	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Medicina ❖ Psicología ❖ Cirujano Dentista ❖ Ingeniería en Alimentos ❖ Medicina ❖ Veterinaria y Zootecnia ❖ Optometría ❖ Biología 	35	26.92%
3. Ciencias Sociales	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Administración ❖ Ciencias de la comunicación ❖ Contaduría ❖ Derecho ❖ Relaciones Internacionales 	61	46.92%
4. Humanidades y de las Artes	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Diseño Gráfico ❖ Pedagogía 	13	10%
5. Gastronomía		6	4.62%
6. Educación Física		3	2.31%
TOTAL		130	100%

En cuanto a las carreras más demandadas de acuerdo con Toborga (2002), la estructura de la matrícula presenta fuertes desequilibrios y alta concentración en unas cuantas carreras, como es el caso del área de Ciencias Sociales y Administrativas que como se puede observar es la más demandada por los alumnos.

De igual forma, el mismo autor refiere que el aumento del área de Ciencias Sociales y Administrativas es provocada por la difusión y gran cantidad de alumnos que ingresan a tres carreras en especial que son: Contaduría, Derecho y

Administración y que representan en el plano nacional el 32.6% de la matrícula y el 24.2% en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México. Hecho que se puede comprobar con los resultados debido a que la mayoría de los jóvenes tienen inclinación por estudiar estas carreras.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“En la UNAM, la carrera de derecho”*
- ❖ *“En la UNAM, Ciencias de la Comunicación”*
- ❖ *“En la UAM, Ciencias Biológicas”*
- ❖ *“En la UPN, Pedagogía”*
- ❖ *“En la ESEF, para ser un profesor en Educación Física”*

3. Motivos para seguir estudiando una carrera

El 77.7% de los sujetos mencionan que el motivo principal por que estudiaría determinada carrera es porque le gusta y un 6.1% manifiesta que es para obtener un buen trabajo. Es resultados se presentan en la tabla núm. 5.

Tabla No. 5
“Motivos para seguir estudiando una carrera”

Categorías	Frecuencias	Porcentajes
1. Porque les gusta la carrera	101	77.7%
2. Para obtener un buen trabajo	8	6.1%
3. Por aspiraciones personales	11	8.5%
4. Por sentirse apto	10	7.7%
TOTAL	130	100%

De acuerdo con los resultados obtenidos los jóvenes mencionan que el motivo principal por el que estudiarán determinada carrera se debe al interés, al gusto y a los beneficios que le ofrece la realización de ésta, por tanto para Cortada de Kohan (2000) la determinación de estudiar y elegir una carrera profesional ésta ligada a la valoración subjetiva cada persona hace de las cosas puesto que

establecerá su forma de vida y la ubicara en un campo laboral que le permitirá adquirir un status social-económico y se podría pensar que los jóvenes están tomando cuenta dichas valoraciones personales que lo motivan para estudiar la carrera de su elección.

Por tanto, construir dicha determinación requiere atravesar por procesos individuales uno de éstos es el tipo motivacional-afectivo en el se da una dinámica consciente e inconsciente de la personalidad, de los intereses y el carácter que les permitirá elaborar los aspectos del mundo objetivo (Cortada de Kohan, 2000).

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Porque me agrada la computación y tiene una buena bolsa de trabajo”*
- ❖ *“Para un mejor sueldo y superación”*
- ❖ *“Porque llevo una materia optativa parecida y me gusta”*
- ❖ *“Porque me llama mucho la atención la comunicación y porque me gustaría ser una buena comunicóloga”*
- ❖ *“Porque me siento capaz de llevar a cabo un juicio, además de que tengo facilidad de palabra y convencimiento”*

4. Información sobre la carrera electa

De acuerdo con los resultados obtenidos, un 78.5% de los alumnos si han obtenido información sobre la carrera que desean estudiar; encontrándose que la familia y los amigos que han estudiado determinada carrera son el medio por el cual se guían los estudiantes 28.5%, el 23.8% de la muestra comento que se informo por medio de Internet y folletos. Mientras que el 21.5% argumenta que no lo han hecho por falta de tiempo. La información sintetizada se presenta en la tabla núm. 6.

Tabla No. 6
“Información sobre la carrera electa”

Categorías		Frecuencias	Porcentajes	Total
SI	a) Por medio de Internet y folletos	31	23.8%	78.5%
	b) Por medio de amigos y familiares	37	28.5%	
	c) Por cuenta propia	21	16.2%	
	d) Por platicas dentro del Colegio de Bachilleres	13	10%	
NO	a) Por falta de tiempo	20	21.5%	21.5%
TOTAL		130	100%	100%

Como se puede observar en la mayoría de alumnos, su medio de información es la familia y los amigos que están dentro de su contexto social, llamando a éstos grupo primario porque se caracteriza por ser fundamentales para formar la naturaleza y los ideales sociales del individuo como lo establece Cooley (citado en Curtis, 1993)

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Si, la he obtenido sobre alguna guía de carreras de las universidades y por Internet”*
- ❖ *“Si, por amigos que llevan la carrera”*
- ❖ *“Más o menos, a través de conocidos que ejercen o estudian “*
- ❖ *“No mucha, pero la poca que he tenido ha sido a base de folletos”*
- ❖ *“No, ya que no he tenido mucho tiempo”*

INDICADOR B: INFLUENCIA DE LOS AMIGOS

Este indicador comprende de la pregunta 5 a la 10.

5. Opinión de los amigos sobre la carrera electa

En relación con las respuestas dadas por los alumnos un 73.1% dicen que si les han hecho comentarios en relación con la carrera que quieren estudiar, el 40% de esta muestra argumenta que sus amigos apoyan su elección. Por otra parte, el 26.9 % dice que no han recibido ningún comentario. En la tabla núm. 7 se presenta la información sobre esta pregunta.

TABLA No. 7
“Opinión de los amigos sobre la carrera electa”

Categorías		Frecuencias	Porcentajes	Total
SI	a) Porque pagan bien en esa carrera	14	10.8%	73.1%
	b) Apoyan su elección	52	40%	
	c) Que es difícil encontrar trabajo	17	13.1%	
	d) Es una carrera cara, difícil, saturada y/o aburrida	12	9.2%	
NO	(Sin comentarios)	35	26.9%	26.9%
TOTAL		130	100%	100%

La mayoría de los jóvenes manifiesta que si han recibido las opiniones de sus amigos ya que pertenecen a un grupo étnico ubicado dentro de una localidad en donde encuentran compañeros de su misma edad ya sea, en la escuela o en su vecindario que pueden tener a menudo un profundo efecto en su elección vocacional (Crites, 1974); es decir que se puede presentar que dichas opiniones causen algún efecto tal vez no determinante en la elección de carrera de los alumnos.

Otro punto que también se manifiesta con éstos resultados es lo que refiere Ituarte (1994), que los grupos de iguales tienen características similares y presentan como aspecto positivo, el reunir compañeros que pasan por experiencias parecidas y se plantean actividades positivas, de esta manera se puede entender que los jóvenes al atravesar por situaciones semejantes se brinden apoyo.

Respuestas prototipo:

- ❖ *"No, la que va a estudiar soy yo y no ellos"*
- ❖ *"Si, que tal vez me dejaría muchas ganancias"*
- ❖ *"Si, que si me gusta eso debo estudiarlo"*
- ❖ *"Si que esta bien pero complicada"*
- ❖ *"Si, respetan mi decisión"*

6. La opinión de los amigos y su influencia en la elección de carrera

En los resultados obtenidos es notable que un 95.4% de los jóvenes manifiestan que no influye la opinión de sus amigos en su elección de carrera profesional ya que, un 43.8% de los adolescentes expresan que cada quien toma sus propias decisiones, otra parte de la muestra (23.8%) argumentan que no influye porque tienen diferentes intereses; mientras que el 4.6% mencionan que si han influido los comentarios de sus amigos, ya que les han afirmado que la carrera de su elección es cara, larga y no hay trabajo. Estos resultados se presentan en la siguiente tabla núm. 8.

TABLA No. 8
“Los amigos y su influencia”

Categorías		Frecuencias	Porcentajes	Total
NO	a) Porque respetan su decisión	20	15.4%	95.4%
	b) Porque tienen diferentes intereses	31	23.8%	
	c) Cada quien toma sus propias decisiones	57	43.8%	
	d) No importa su opinión	16	12.3%	
SI	a) Que es cara y larga la carrera	3	2.3%	4.6%
	b) Que no hay trabajo para la carrera electa	3	2.3%	
TOTAL		130	100%	100%

Al respecto Blanco y Vidales (1972), refieren que cuando el adolescente tiene ya la elección de carrera y que es diferente a la de sus amigos, nada debe de hacerle cambiar de opinión y que debe de elegir su carrera a costa de todo.

Sin embargo, Bravo et. al. (1998), establece que el grupo de amigos, va tener cierta influencia, puesto que intentan que haya un cambio de opinión y de actitudes con comportamientos que van provocar conflictos cognitivos que se tienen que resolver. Aunque los resultados refieren que el joven esta consiente de lo que quiere estudiar, puede que las opiniones de sus amigos influyan en su elección de carrera aunque no la van a determinar.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, ya que cada persona decide por sí misma”*
- ❖ *“No, ya que ellos tan solo dan su punto de vista, ellos han escogido otras carreras”*
- ❖ *“No, porque es mi decisión”*
- ❖ *“No, porque cada quien tiene su elección y decisión”*

- ❖ “Si, porque muchos me han dicho que hay que estudiar algo en lo que pueda encontrar trabajo (contaduría) “

7. Propuestas de los amigos para cambiar carrera

Se puede observar que la mayoría de los alumnos manifiesta que sus amigos no le han sugerido estudiar la misma carrera (82.4%), el 31.6% de los jóvenes dice que no se lo han propuesto porque cada quien piensa y elige carreras diferentes; mientras que un 17.6% expresa que si le han propuesto elegir la misma carrera para no separarse o porque tienen los mismos intereses. Los resultados se encuentran en la tabla núm. 9.

Tabla No. 9
“Propuestas para cambiar carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentajes	Total
NO	a) Porque tienen diferentes gustos	18	13.8%	82.4%
	b) Porque respetan su decisión	27	20.8%	
	c) Cada quien piensa y elige carrera diferente	41	31.6%	
	d) No han sugerido nada	21	16.2%	
SI	a) Para no separarse	5	3.8%	17.6%
	b) Pero no se aceptan las propuestas	13	10%	
	c) Elegirán la misma carrera	5	3.8%	
TOTAL		130	100%	100%

Para Bordas (1969), la vocación corresponde a la actividad profesional deseada, conforme a la orientación de sus preferencias personales profundas y resulta de un conjunto de motivaciones instintivas, afectivas y utilitarias que incitan a elegir un oficio de acuerdo a la atracción o repulsión experimentada. Por lo tanto, los alumnos ya tienen definida su elección profesional y a lo que desean dedicarse así

que, y de alguna manera están concientes que la elección de carrera es algo personal movido por intereses propios, por tanto no aceptan y tampoco sugieren a sus amigos que estudien la misma carrera que ellos, ya que respetan sus decisiones.

Respuestas prototipos:

- ❖ *“No, van estudiar otras carreras diferentes”*
- ❖ *“No, respetan mi decisión”*
- ❖ *“No, porque su carrera es casi similar a la que yo quiero”*
- ❖ *“Si, para estar siempre juntos”*
- ❖ *“Si, pero sinceramente les contesto que no porque no me llama la atención”*

8. Elección de carrera por amistad

Con un 43.84% de los alumnos, dicen que no cambiarían su elección porque solo estudiaran lo que les gusta, del mismo modo un 13.85% comentan que desean diferentes metas. Los resultados se presentan en la tabla núm. 10.

Tabla No. 10
“Elección de carrera por amistad”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje	Total
a)No, solo va a estudiar lo que le gusta	57	43.84%	100%
b) No, cada quien busca su propio bienestar	55	42.31%	
c) No, desean diferentes metas	18	13.85%	
TOTAL	130	100%	100%

De acuerdo con Blanco y Vidales (1972), la elección vocacional se da cuando se ha conseguido que cada persona se ubique en la ocupación o trabajo en la que empleando el mismo esfuerzo obtenga el máximo rendimiento para sí y para los demás. De este modo, se entiende que la mayoría de los alumnos dicen que no estudiarían algo que no les guste porque cada quien tiene distintas preferencias, así que la amistad no es un factor que influye en los alumnos para que cambien de carrera, ya que es una elección personal.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque es lo que mi me guste, y no lo que otros quieran”*
- ❖ *“No, tengo mis propias metas”*
- ❖ *“No, porque cada quien decide por su futuro y lo que le gusta”*
- ❖ *“No, cada quien puede y debe hacer lo que quiera y no porque lo digan los amigos”*
- ❖ *“No, porque no voy a estudiar algo que no me gusta”*

9. La amistad se acaba, por no elegir la misma carrera

En los resultados obtenidos se observa que un 92.2% expresa que no acabaría su amistad por no elegir la misma carrera, en donde un 28.5% piensa que no se terminaría porque es una verdadera amistad y el resto de la muestra comenta que no acabaría la amistad porque respetan sus decisiones y los seguirán frecuentando, solamente un alumno (0.8%) piensa que si terminaría su amistad. Estos datos se encuentran en la tabla núm. 11.

Tabla No. 11
“La amistad se acaba por no elegir la misma carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a) Porque es una verdadera amistad	37	28.5%	92.2%
	b) Porque respetan las decisiones	35	26.9%	
	c) Porque los seguirán frecuentando	34	26.1%	
	d) Porque conocerán a más gente	23	17.7%	
SI	Acaba la amistad	1	0.8%	0.8%
TOTAL		130	100%	100%

Como se puede observar los alumnos consideran que el hecho de no elegir la misma carrera que sus amigos no tendría porque indicar que se acabaría la amistad; al respecto Blanco y Vidales (1972) argumenta que elegir carrera solo porque tu amigo te lo pide, no es verdadera amistad; el miedo de estudiar otra carrera por temor a no seguir frecuentando a los amigos es falso, porque la verdadera amistad no acaba con la separación física.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“ No, nos respetamos nuestras decisiones”*
- ❖ *“No, porque nos seguiríamos hablando, además cada quien toma sus propias decisiones”*
- ❖ *“No, porque si realmente son mis amigos después puede haber una comunicación mejor”*
- ❖ *“No, sino en realidad no es amistad”*
- ❖ *“No, ya que una amistad si en verdad lo es, durara estemos o no en la misma carrera”*

10. Razones para elegir la misma carrera que sus amigos

El 88.5% de alumnos opinan que si eligen la misma carrera que sus amigos sería porque les gusta, contra un 2.3% que la elegirían por no separarse de ellos. En la tabla núm. 12 se encuentran estos resultados.

Tabla No. 12
“Razones para elegir la misma carrera que sus amigos”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. Por que les gusta la carrera	115	88.5%
2. Por no separarse de ellos	3	2.3%
3. Ninguna de las dos	12	9.2%
TOTAL	130	100%

Debido a que la elección de carrera proporciona una identidad, es notable que los jóvenes reflejan esto como un proceso individual en donde el único motivo del por qué elegirán la misma carrera que sus amigos es porque les gusta, ya que la elección adecuada de una carrera o licenciatura es un aspecto muy importante en su vida y que ejercerán una gran influencia en sus vidas futuras, como lo establece Canto y Rodríguez (2000), además de que determinara la manera en que invertirá su tiempo, quiénes serán sus amigos, cuáles serán sus valores y las actitudes que adoptara en el futuro.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Porque me gusta”*
- ❖ *“Solo estaría con ellos si me gusta la misma carrera, mientras no”*
- ❖ *“Si eligiera la misma carrera que ellas sería porque me gusta y no por separar de ellas”*
- ❖ *“Ninguna de las dos cosas”*
- ❖ *“Por no separarme de ellos”*

INDICADOR C : INFLUENCIA DE LA FAMILIA.

En este indicador se encuentran las preguntas de la 11 a la 18.

11. Escolaridad y trabajo de los padres.

En la tabla 13 se observa que el 34.6% de las madres los estudiantes solamente terminaron la secundaria y un 8.4% estudiaron una licenciatura. En relación con la ocupación que éstas desempeñan, se encontró que el 48.5 % se dedican al hogar y solamente un 15.4% se dedican al comercio. (ver tabla 14)

En lo que corresponde a los padres, un 36.2% estudió hasta la secundaria y un 16.1% estudiaron una licenciatura (ver tabla 13). En cuanto a la ocupación que ejercen éstos (tabla 14), el 43.8% son empleados y el 8.5% son obreros.

Tabla No. 13
“Escolaridad de los padres”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje
MADRE	a) Primaria	40	30.8%
	b) Secundaria	45	34.6%
	c) Preparatoria/Bachillerato	30	23.1%
	d) Licenciatura	11	8.4%
	e) No mencionan	4	3.1%
PADRE	a) Primaria	21	16.2%
	b) Secundaria	47	36.2%
	c) Preparatoria/Bachillerato	29	22.3%
	d) Licenciatura	21	16.1%
	e) No mencionan	12	9.2%

Con estos resultados se puede constatar que el nivel de los padres puede influir en la decisión de los jóvenes en realizar una carrera profesional, ya que los adolescentes desean superarse y saben que al tener una licenciatura van a tener más oportunidades en el ámbito laboral.

Por otro lado, estos resultados reflejan que dentro de la población de mujeres se encuentra en mayor rezago educativo, ya que la mayoría de las madres cuentan con estudios académicos en el nivel básico y la minoría tiene una licenciatura,

mientras que hay más padres que tiene una carrera; dato que se puede confirmar por medio de las estadísticas establecidas en el INEGI en el 2000

Por tanto, la población masculina cuenta con mayores oportunidades de llegar a un nivel académico superior, que el de las mujeres. Esto puede deberse a los estereotipos que establece la sociedad, ya que se piensa que el papel de la mujer es ser ama de casa y por lo tanto, no necesita obtener una carrera; mientras que el papel del hombre es el proveedor, entonces éste necesita prepararse más para que pueda obtener mejores oportunidades laborales.

Tabla No. 14
“Trabajo de los padres”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje
MADRE	Comerciante	20	15.4%
	Empleado	32	24.6%
	Ama de casa	63	48.5%
	Otros	11	8.5%
	No mencionan	4	3.0%
PADRE	Comerciante	20	15.4%
	Empleados	57	43.8%
	Obreros	11	8.5%
	Otros	30	23.07%
	No mencionan	12	9.2%

La mayor parte de los padres de familia se dedican al comercio, a las labores domésticas o son empleados, estos tipos de trabajo puede deberse a la zona en la que viven y/o estudian sus hijos, pues es de clase media-baja y por tanto cuenta con problemas socio-económicos; por tanto, todos estos factores puede influir en la elección de carrera del joven, ya que buscan alcanzar un bienestar y una estabilidad económica.

Asimismo, estos resultados reflejan que la mayor parte de las madres son amas de casa, dato que se relaciona a la mujer con el papel de mamá-esposa-ama de casa, trabajo que en su mayoría no es valorado económica y socialmente. En el mejor de los casos, las mujeres pueden llegar a estudiar una carrera y ejercer profesionalmente o convertirse en trabajadora asalariada, siempre y cuando no le

impida cumplir con las exigencias de ser madre, esposa y ama de casa. Así el espacio de la mujer es el mundo privado.

Afortunadamente se han presentado transformaciones sociales y culturales importantes, que trastocan los papeles del hombre y la mujer establecidos y cuestionan la supuesta naturalidad, puesto que cada día existen más mujeres que trabajan como asalariadas o por su propia cuenta y más jóvenes universitarias que esperan desarrollar su profesión.

Asimismo, estos resultados pueden constatarse con los datos establecidos por el INEGI en el 2004, ya que el 12.2% de las mujeres trabajan sin ningún pago (trabajo en el hogar), el 23.8% trabajan por su cuenta y el 62% son asalariadas; mientras que el 62.8% de los hombres son asalariados, el 25.3% trabaja por su cuenta y el 6.4% trabajan sin ningún pago.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Mi mamá es ama de casa y estudió hasta la secundaria y mi papá es servidor público y estudio el bachillerato”*
- ❖ *“Mi papá terminó solo el bachilleres y trabaja en un partido político y mi mamá la secundaria y es ama de casa”*
- ❖ *“Mi papá la secundaria y es empleado federal, mi mamá también la secundaria y se dedica al hogar”*
- ❖ *“Hasta la secundaria y son comerciantes”*
- ❖ *“La secundaria mi mamá y es ama de casa y no tengo papá”*

12. Seguir el mismo campo laboral de mis padres

El 86.2% de los jóvenes opinan que no les agradaría estudiar, ni trabajar en lo mismo que sus padres; ya que el 35.4% de éstos expresa que es porque no les gusta, mientras que el resto argumenta que es un trabajo muy pesado y quieren superarse más que sus padres. Por otro lado, a un 13.8% si les interesa o les llama la atención el trabajo de sus padres y la razón principal es que les gusta y es interesante. Estos datos se presentan en la tabla núm. 15.

Tabla No. 15
”Seguir el mismo campo laboral de mis padres”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a) Por superación	52	10%	86.2%
	b) No les gusta	46	35.4%	
	c) Es un trabajo muy pesado	14	10.8%	
SI	a) Porque pagan bien	7	5.4%	13.8%
	b) Porque les gusta y es interesante	11	8.4%	
TOTAL		130	100%	100%

Es notable que a la mayoría de los jóvenes no desean dedicarse a lo mismo que sus padres, porque no les interesa ser comerciantes, empleados, amas de casa, etc., ya que éstos quieren superarse. Por ende, se puede manifestar que el trabajo de los padres puede influir en la elección del adolescente, aunque el joven no este conciente de esta influencia, es como lo señala Cortada de Kohan (2000) que los padres pueden influir en la decisión profesional de los jóvenes por los hábitos tradicionales familiares, por la existencia de algún negocio y/o por la carrera u oficio del padre.

Consecuentemente, el adolescente conoce en que consiste el trabajo de los padres y en consecuencia no existe algún gusto en realizar las actividades que efectúan los papás, por tanto se necesita tener un cierto interés para poder realizar o dedicarse con éxito a un trabajo y de esta manera poder sobresalir plenamente en el ámbito laboral. Es por eso que los intereses tienen gran importancia para la elección de carrera y es como lo determina Cortada de Kohan (2000), que el gusto por el trabajo es lo esencial para llegar al éxito profesional, y no se logra una verdadera satisfacción profesional sino se llega a interesarse por el trabajo. Por tanto, el interés es uno de los factores más importantes para la adaptación ocupacional.

Respuestas prototipo:

- ❖ “No, porque quiero estar bien preparado”
- ❖ “No, porque quiero tener una mejor educación y preparación”
- ❖ “No, porque a mi me gusta más ser abogada y quiero superarme ”
- ❖ “Si, porque me gusta y ya tengo práctica”
- ❖ “Si, porque mi papá gana muy bien”

13. Sugerencia de los padres sobre la elección de carrera

Se puede observar que un 75.4% de los estudiantes sus padres no les han pedido que estudien alguna carrera en particular, la mayoría argumenta que no les han sugerido nada sus padres, porque respetan su decisión sobre la carrera que eligieron (46.9%).

Por otro lado, el 24.6% de los jóvenes dicen que sus padres si les han sugerido que estudien una carrera en particular, como es la de derecho, medicina y contabilidad, justificando que este tipo de carreras les proporciona un prestigio económico. Estos datos se encuentran en la tabla núm. 16.

Tabla No.16
” Sugerencia de los padres sobre la elección de carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a) Porque respetan sus decisiones	61	46.9%	75.4%
	b) Porque les brindan su apoyo	37	28.5%	
SI	a)La Carrera de medicina porque ganan bien	16	12.3%	24.6%
	b)La carrera de Contabilidad, porque ganan bien	8	6.15%	
	c)La carrera de Derecho porque gana bien	8	6.15%	
TOTAL		130	100%	100%

De acuerdo con estos resultados y como lo describe Trotter (1999:19) “las actitudes de los padres hacia la orientación vocacional puede presentarse de diferentes maneras, apoyando las decisiones, decidiendo en lugar de sus hijos, orientándolos para que elija lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades, para dejar todo en manos de sus hijos.”

Por tanto, puede existir una influencia por parte de los padres, ya que existe una motivación y apoyo para que sus hijos continúen con sus estudios superiores con la carrera que han elegido, pero este tipo de influencia no es determinante en la decisión del adolescente

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Si, medicina porque creen que es conveniente para mi”*
- ❖ *“Si, licenciada en derecho porque ganan bien y porque una de mis tías lo es”*
- ❖ *“No, ellos dicen que yo decida porque ellos no pueden obligarme algo que yo no quiera”*
- ❖ *“No, porque respetan mis decisiones”*
- ❖ *“No, ellos me dicen que lo que yo decida esta bien y solamente me apoyan”*

14. Propuesta de universidad por parte de los padres

Como se puede observar en la tabla, un 58.5% de la muestra menciona que sus padres no les han sugerido en que universidad deben de estudiar, mientras que el 41.5% los padres si han sugerido en que universidad deberían de estudiar, algunas de éstas son la UNAM, UAM, IPN. En la tabla núm. 17 se presentan los resultados.

Tabla No.17
“Propuesta de universidad por parte de los padres”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. No	76	58.5%
2. Si	54	41.5%
TOTAL	130	100%

De acuerdo con estos resultados, los padres realmente han hecho sugerencias en cuanto a la institución en donde deberían de estudiar, pues las universidades que recomiendan son las que tienen mayor demanda dentro de la zona metropolitana de la Ciudad de México, ya que la UNAM, UAM e IPN concentran el 68% de los alumnos que egresan del medio superior (Toborga, 2002).

Por tanto, podemos ultimar que puede existir cierta influencia que determina en el joven el lugar en el que quiere estudiar, puesto que en la pregunta No. 3 de nuestro instrumento indicamos que la mayoría de los adolescentes desean estudiar en las instituciones ya mencionadas.

Al respecto Trotter (1999) establece que dentro del ámbito vocacional, los padres pueden decidir lo que ellos creen que es mejor para sus hijos, comenzando por la carrera que van a cursar, el lugar donde lo harán, etc.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Si, hay veces que si me dicen que estudie en la Universidad de C.U”*
- ❖ *“Si, me dicen que elija la UAM”*
- ❖ *“Si, en la UNAM”*
- ❖ *“Me han dicho que en el IPN”*
- ❖ *“No, solo me han dado sus opiniones “*

15. Estudiar una carrera para complacer a los padres

El 95.4% manifiesta que no cambiarían su elección por darle gusto a sus padres, en donde el 65.4 % de los jóvenes expresa que la razón principal es porque es su propia decisión, ya que ellos son los que van a estudiar y no sus papás. Mientras

que el 4.6% dice que si cambiarían su elección sin argumentar su respuesta. Estos resultados se presentan en la tabla núm. 18.

Tabla No. 18
” Estudiar una carrera para complacer a sus padres”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a) Porque es su decisión	85	65.4%	95.4%
	b) Porque es su elección de vida	39	30%	
SI	(sin argumentar respuesta)	6	4.6%	4.6%
TOTAL		130	100%	100%

En cuanto a estos resultados, se hace referencia a que los adolescentes toma sus propias decisiones y los padres no influyen de forma directa para que el joven cambie su elección, ya que cuando llega el momento en que los hijos deben tomar una decisión de cara al futuro, los padres quieren intervenir en sus decisiones, porque ellos quieren lo mejor para sus hijos, para un futuro próspero, pero lo correcto es que la única persona quien debe de hacer este trabajo es el hijo, aunque éste puede acudir a la ayuda de los padres (Álvarez y Bonilla , 1999),

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque ellos sólo me dan opiniones y yo ya no soy una niña para hacer lo que ellos me dicen, pues debo de hacer lo que crea que me conviene”*
- ❖ *“No, porque si ellos quieren algo que mi no me gusta o me entusiasma creo que no me interesaría lo que haga”*
- ❖ *“No, es mi futuro y mi elección de vida”*
- ❖ *“No, porque es lo que yo decida”*
- ❖ *“Si, me interesa la carrera que me pide si lo haría”*

16. La opinión de los padres en la elección de carrera

Como se puede observar el 58.46% de los jóvenes toman en cuenta la opinión de sus padres, manifestando con un 41.54% que tienen experiencia, razón principal para que puedan darles una orientación. Por otro lado, el 41.54% de la muestra establece que no toma en cuenta la opinión de sus padres, puesto que es su propia decisión. Estos resultados se encuentran en la tabla núm. 19.

Tabla No. 19
“La opinión de los padres en la elección de carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
SI	a) Tienen experiencia	54	41.54%	58.46%
	b) Necesidad del apoyo económico y moral	22	16.92%	
NO	a) Es su propia decisión	54	41.54%	41.54%
TOTAL		130	100%	100%

La mayoría de los jóvenes toma en cuenta la opinión de sus padres, puesto que éstos tienen experiencia y son los que brindan el apoyo económico y moral para continuar sus estudios superiores; esto puede ser un factor que influye en la elección profesional de los jóvenes, pero que no es determinante en su decisión. Al respecto Trotter (1999) establece que los padres tienden a ser sobreprotectores con sus hijos y van a pensar, dar su opinión y a decidir por ellos.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Si, porque ya tienen más experiencia que nosotros”*
- ❖ *“Si, porque ellos son los que me apoyan”*
- ❖ *“Si, pero al final los que tienen la decisión, somos nosotros”*
- ❖ *“No, porque el que toma las decisiones soy yo”*
- ❖ *“No, creo porque yo decidí que carrera quiero estudiar”*

17. Comentarios de los padres sobre la carrera electa

El 93.08% de los jóvenes mencionan que si han platicado con sus padres sobre la carrera que desean estudiar; el 39.23 % de los adolescentes expresan que sus papás apoyan su decisión, mientras que el 6.92% argumenta que no han platicado sobre el tema. Estos resultados se encuentran resumidos en la tabla núm. 20.

Tabla No. 20
“Comentarios de los padres sobre la carrera electa”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
SI	a)Apoyan su decisión	51	39.23%	93.08%
	b)Que esta bien	31	23.85%	
	c) Que tengan interés en la carrera elegida	28	21.54%	
	d)Que investiguen sobre la carrera que les interesa	11	8.46%	
NO	No han platicado sobre el tema	9	6.92%	6.92%
TOTAL		130	100%	100%

Con estos resultados se apoya lo que Álvarez y Bonilla (1993) afirman que debe de existir un diálogo entre padres e hijos sobre la elección profesional, en el cual los hijos deben de establecer sus aspiraciones y los padres sus opiniones sobre las mismas, pero siempre debe de haber un respeto en la medida de lo posible sobre la elección e intereses de los hijos, que se posibilite a un trato equiparable sin perjudicar a ninguno y que también se tengan en cuenta las posibilidades y limitaciones de la familia en su conjunto.

Respuestas prototipos:

- ❖ *“Si, ellos me apoyan y dicen que hasta donde ellos puedan me van a ayudar”*
- ❖ *“Si, que haga lo que más me guste y que le eche ganas para poder lograrlo”*
- ❖ *“Si, que investigue más sobre la carrera que quiero”*

- ❖ *“No he platicado con ellos”*
- ❖ *“No, no están enterados”*

18. Apoyo económico de los padres

El 91.5% de la muestra de este estudio, establece que si reciben el apoyo económico de sus padres y el 8.5% no cuentan con este tipo de apoyo. En la tabla núm. 21 se muestran resumidos estos datos.

Tabla No. 21
“Apoyo económico de los padres”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. Si	119	91.5%
2. No	11	8.5%
TOTAL	130	100%

La mayoría de los alumnos cuentan con el apoyo económico por parte de la familia para que continúen sus estudios superiores, esto es importante para que el joven siga estudiando, puesto que, en la mayoría de las ocasiones, cuando no se cuenta con este tipo de apoyo, el adolescente prefiere trabajar para ayudar a su familia y deja en segundo plano sus estudios.

Con estos resultados, se confirma lo que establece Super (citado en Hayes y Hopson, 1982) que la familia es una entidad social, psicológica, pero también es una entidad económica, ya que brinda distintos servicios a sus miembros que lo conforman.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Por una parte sí”*
- ❖ *“Claro que sí”*
- ❖ *“Si, gracias a su trabajo y no descarto la idea de que lo sigan haciendo”*
- ❖ *“No mucho”*
- ❖ *“No y no es indispensable cuando te fijas metas”*

INDICADOR D: INFLUENCIA DEL ORIENTADOR

En este indicador abarca de la pregunta 19 a la 25

19. El papel del orientador en la elección de carrera de los jóvenes

Como se puede observar el 80.8% considera que si es importante el trabajo del orientador, en donde el 38.5% argumenta que es porque les puede proporcionar información sobre las diferentes carreras, mientras que el resto dice que les puede ayudar a tener una buena elección y porque brinda una asesoría. Por otra parte, un 19.2% de la muestra manifiesta que no es importante, en donde el 10.7% expresa que ellos son los que toman sus propias decisiones, el resto menciona que no conoce o que no tienen orientador. Esta información se resume en la tabla núm. 22.

Tabla No. 22
“El orientador en la elección de carrera en los jóvenes”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
SI	a) Da información sobre las carreras y escuelas	50	38.5%	80.8%
	b) Ayuda a tener una buena elección	39	30%	
	c) Brinda asesorías	4	3.1%	
NO	a) No hay orientador	12	9.23%	19.2%
	b) No conocen al orientador	11	8.5%	
	c) Toma sus propias decisiones	14	10.7%	
TOTAL		130	100%	100%

Por lo tanto, se aprecia que la mayoría de estos jóvenes consideran que el trabajo del orientador es importante, ya que de acuerdo con Tyler (1972) los orientadores tienen la responsabilidad de ayudar a los que acuden a ellos para tomar

decisiones acerca de sus opiniones y sus carreras. Así mismo, Delgado (1992) establece que el papel del orientador es brindar la ayuda al estudiante para que éste conozca sus propios intereses, capacidades y necesidades prevaletientes en cada sujeto, al igual que darles a conocer la información necesaria sobre las diferentes carreras y escuelas.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque no me importa el orientador”*
- ❖ *“No, porque es nefasto”*
- ❖ *“Si, porque puede que yo esté equivocado con respecto a la carrera”*
- ❖ *“Si, porque pues él nos ayudaría a saber en que universidades de gobierno existe la carrera”*
- ❖ *“Si, porque nos da más información”*

20. La ayuda del orientador en la elección de carrera

El 90.77% de los jóvenes respondieron que no han acudido con el orientador argumentando que no lo conocen (42.31%). Por otro lado, se encuentra que el 9.23% si ha buscado la ayuda del orientador. Estos datos se encuentran en la tabla núm. 23.

Tabla No. 23
“La ayuda del orientador en la elección de carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a) No hay tiempo	45	34.62%	90.77%
	b) No conocen al orientador	55	42.31%	
	c) No es de gran ayuda el orientador	18	13.84%	
SI	a) Si han buscado orientador	12	9.23%	9.23%
TOTAL		130	100%	100%

Aunque como se vio en la pregunta anterior la mayoría de los jóvenes consideran que el orientador sería de gran ayuda porque les proporcionaría información sobre las carreras y les permitiría tomar la mejor decisión en la elección de su carrera. Sin embargo los resultados obtenidos en esta pregunta muestran que los jóvenes no cuentan con una orientación que les permita analizar su situación para llegar a la mejor decisión. También es importante mencionar que los jóvenes no tienen interés en buscar la ayuda que le puede brindar el orientador porque argumentan que no tienen tiempo y no lo conocen.

Por lo que no se está llevando a cabo lo que refiere, Cortada de Kohan (2000), que a través de la orientación que es vista como un proceso y como un aprendizaje, se debe prestar el apoyo al joven y capacitarlo para que él mismo pueda tomar una decisión reflexiva sobre su futuro en su elección de carrera.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, por diversos compromisos escolares”*
- ❖ *“No, porque no tenemos”*
- ❖ *“No, porque no me importa el orientador”*
- ❖ *“No, porque no sé de quién me estas hablando”*
- ❖ *“Si, para tener una idea”*

21. Investigación de carreras, una sugerencia por parte del orientador”

Se puede observar que el 88.5% de los adolescentes, contestaron que el orientador no les ha pedido que investiguen sobre la carrera de su interés; mientras que el 11.5% de la muestra manifiestan que el orientador si les ha pedido investigar. Esta información se integra en la tabla núm. 24.

Tabla No.24
“Investigación de carreras”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. Si	15	11.5%
2. No	115	88.5%
TOTAL	130	100%

De acuerdo con estos resultados la mayoría de los jóvenes no han recibido ninguna sugerencia por parte del orientador para realizar dicha investigación, esto se puede deber a que hay un desinterés por parte de los alumnos, ya que como se vio en la pregunta anterior no han acudido con éste. Por lo tanto, es evidente que el orientador no lleva acabo algunas de sus funciones, como: lo establece Cortada de Kohan (2000), es el encargado de proporcionar la información profesional , va aplicar y/o interpretar los test, va realizar una serie de entrevistas de exploración y solicitara que el alumno acuda a instituciones correspondientes para que éste investigue.

Esto ocasionando que los jóvenes carezcan de la información y la ayuda necesaria que les permita llegar a una elección madura en la toma de decisiones sobre su carrera por lo que fácilmente se pueden dejar influenciar por la información que le proporcionan sus amigos o familiares.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque no les importa”*
- ❖ *“No, porque no lo conozco”*
- ❖ *“No, porque no tenemos orientador”*
- ❖ *“No hay orientador”*
- ❖ *“Si, me invito a una ferias de profesiones que la hace la UNAM”*

22. La opinión de los jóvenes sobre la información brindada por el orientador

Los resultados obtenidos muestran que un 39.2% de los alumnos mencionan que no han recibido ninguna información por parte del orientador, ya que no han acudido con él y no lo conocen.

Mientras que un 9.2% de los alumnos que han acudido con el orientador consideran que la información que les ha proporcionado el orientador es buena y el 6.2% menciona que es deficiente. En la tabla núm. 25 se presenta esta información resumida.

Tabla No.25
“Opinión sobre la información dada por el orientador”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. No ha dado información	51	39.2%
2. No saben porque no han acudido	26	20%
3. No saben porque no lo conocen	33	25.4%
4. Buena	12	9.2%
5. Deficiente	8	6.2%
TOTAL	130	100%

Tomando en cuenta estos resultados es notable que los jóvenes no reciben ninguna orientación porque argumentan que no conocen al orientador, así encontrándose que las funciones que le corresponden no las lleva a cabo como las que refiere Cortada de Kohan (2000), que debe proporcionar información profesional y educativa. Debido a que la orientación abarca un proceso de información del ambiente socioeconómico, educativo, ocupacional, de oferta y demanda y posibilidades de futuro, ya que nadie puede elegir lo que no conoce. Esto puede estar ocasionado por la falta de difusión por parte de la institución y del orientador hacia los alumnos de que cuentan con un servicio de orientación que les puede brindar la ayuda necesaria para tomar la mejor decisión en su elección de carrera.

Respuestas prototipos:

- ❖ *“Buena”*
- ❖ *“No, me ha dado información”*
- ❖ *“No, es muy buena ya que me quedaron muchas dudas”*
- ❖ *“No, se porque no he ido”*
- ❖ *“Mala”*

23. El orientador y los intereses vocacionales

El 90.74% de los jóvenes respondieron que el orientador no toma en cuenta sus intereses y sólo un 9.26% dice que si son tomados en cuenta. Estos resultados, pueden deberse a que la mayoría no ha acudido con el orientador o que no lo conocen como se ha visto en preguntas anteriores. La tabla núm. 26 resume esta información.

Tabla No.26
“Intereses vocacionales”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1.Si	12	9.26%
2.No	118	90.74%
TOTAL	130	100%

Asimismo, conviene mencionar que los intereses y las aptitudes son factores importantes en el alumno que se deben de tomar en cuenta para una mejor elección de carrera profesional. Como lo establece Álvarez y Bonilla (1999), los intereses y las aptitudes son algunos de los elementos necesarios para el éxito académico y de satisfacción personal. Ya que éstos actúan como elementos motivadores en las acciones de las personas, y sin la presencia de alguno de ellos es probable que no encontremos razones suficientes para conseguir lo que deseamos. Del mismo modo, Ribot (citado por Cortada de Kohan, 2000), refiere que los intereses significan necesidades físicas e intelectuales del hombre que no sólo actúan en la vida personal, sino también en la profesión.

Respuestas prototipo:

- ❖ “Si”
- ❖ “Sin comentarios”
- ❖ “No, porque no tenemos orientador”
- ❖ “No, nos han dado orientación”
- ❖ “No”

24. Aplicación de pruebas de intereses y aptitudes vocacionales

Como se puede observar el 96.2% de los jóvenes, respondieron que no se les ha aplicado ninguna prueba, contra un 3.8% que manifiestan que sí les han aplicado. Estos datos se presentan en la tabla núm. 27.

Tabla No.27
“Aplicación de pruebas de intereses y aptitudes vocacionales”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. No	125	96.2%
2.Si	5	3.8%
TOTAL	130	100%

Para la realización de una carrera con éxito es esencial que los jóvenes conozcan sus intereses y aptitudes, sin embargo los resultados obtenidos muestran que los jóvenes carecen de esta información que les permita elegir su carrera de manera correcta, ya que se pueden interesar mucho por una carrera, puede tener la personalidad para llevarla a cabo, pero si no tienen las capacidades necesarias, no obtendrán el mismo éxito que para aquello para lo cual es apto (Bordas,1969). Este mismo autor, refiere que debemos de tomar en cuenta que las aptitudes se combinan, al igual que los intereses, puesto que se requiere a veces de diferentes aptitudes para una determinada profesión.

Por lo que es necesario contar con la ayuda de un orientador como lo destaca Bordas (1969) para descubrir cuáles son las aptitudes e intereses de los jóvenes a través de la utilización de los test que le permitan toma la decisión en la elección de su carrera.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, me he acercado”*
- ❖ *“No, porque no voy con el orientador”*
- ❖ *“No, lo he consultado”*

- ❖ “Si”
- ❖ “No, nunca me ha hecho ninguna prueba”

25. La contribución del orientador para la elección profesional.

El 95.4% de los jóvenes dice que no los ha ayudado a tomar una decisión, argumentado que es porque no han acudido con él y no lo conocen y el 4.6% dicen que si los ha ayudado a elegir la carrera que desean estudiar. Estos datos se encuentran resumidos en la tabla núm. 28

Tabla No.28
“Contribución del orientador para elegir una carrera”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a)No han acudido con el orientador	41	31.5%	95.4%
	b)Ya tomaron una decisión	24	18.5%	
	c) No conocen al orientador	41	31.5%	
	d)No ayuda a tomar una decisión	18	13.9%	
SI	Si ha ayudado	6	4.6%	4.6%
TOTAL		130	100%	100%

Con los resultados obtenidos es notable que el orientador no tiene influencia en los jóvenes, ya que mencionan que no lo conocen y que no es de gran ayuda, puesto que ya tomaron una decisión.

Por lo que es lamentable encontrar que no se este brindando la orientación necesaria a los jóvenes, la cual tiene como objetivo realizar un conjunto de procedimientos científicos encaminados a determinar la profesión conveniente de los jóvenes para que se incorporen a la vida social, así ayudándoles a resolver uno de los problemas más esenciales de su vida (Chleusebairgue,1934:8).

Respuestas prototipo:

- ❖ “Pues no, porque yo ya tenia pensado la carrera que voy estudiar”
- ❖ “No, tenemos orientador”
- ❖ “No, porque no he ido”
- ❖ “Si , a fijar mis objetivos”
- ❖ “No, porque no importa el orientador”

INDICADOR E: MEDIOS DE COMUNICACIÓN

El quinto indicador abarca de las preguntas 26 a la 28.

26. Influencia de los medios de comunicación

El 57.7% de los jóvenes respondieron que las carreras que se difunden en los medios de comunicación no son una buena elección, porque ya tomaron una decisión sobre la carrera que estudiaran (26.2%) y el resto menciona que son carreras muy saturadas y de poca calidad por lo que no les gustan. Por otro lado, un 42.3%, consideran que las carreras que se difunden en los medios de comunicación si son una buena elección para su futuro, ya que el 35.4% de éstos expresan que les proporciona más opciones de carreras que pueden estudiar. En la tabla núm. 29 se encuentran esta información.

Tabla No.29
“Influencia de los medios de comunicación”

Categorías		Frecuencias	Porcentajes	Total
NO	a) Están saturadas	15	11.5%	57.7%
	b) Ya tienen una decisión	34	26.2%	
	c) No les gusta y son de poca calidad	26	20%	
SI	a) Son carreras bien pagadas	9	6.9%	42.3%
	b) Se obtienen más opciones	46	35.4%	
TOTAL		130	100%	100%

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede observar que los medios de comunicación están influyendo de forma inconsciente en los jóvenes, ya que al mencionar que solo les proporciona información de profesiones de poca calidad o carreras saturadas, pueda que ésto influya en ellos para buscar otras carreras o no elegirlos. Aunque esta influencia no sea de manera determinante en las decisiones que toman.

Como lo refiere Guinsberg (1985), los medios de comunicación son un poderoso aparato educativo, no en el limitado sentido de suministro de conocimiento y de información, sino mucho más importante y profundo en la orientación y formación hacia una forma de vida: transmitiendo una ideología, educando para la creación y mantenimiento del tipo de hombre necesario para la estructura dominante.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“Para mi no, ya que no difunden información sobre la formación de maestros”*
- ❖ *“La verdad, no me interesan porque ya escogí mi carrera”*
- ❖ *“No, porque lo único que les importa es el lucro”*
- ❖ *“Si, porque te dan opciones a elegir”*
- ❖ *“Si, porque son de actualidad y bien renumeradas”*

27. Cambio de opinión de elección de carrera por publicidad

Se observa que un 85.4% de los jóvenes, consideran que la televisión, la radio, el periódico no han influido en su elección de carrera, ya que el 38.5% ya tomaron una decisión y un 14.6% dicen que si han influido en ellos pero sin justificar su respuesta. En la tabla núm. 30 se presentan estos datos de manera resumida.

Tabla No.30
“Cambio de opinión de elección de carrera por publicidad”

Categorías		Frecuencia	Porcentaje	Total
NO	a)Ya tienen una decisión	50	38.5%	85.4%
	b) Proporciona poca información	26	20%	
	c) Es solo publicidad	11	8.5%	
	d)No dan información sobre la carrera que quieren	24	18.4%	
SI	Sin argumentar	19	14.6%	14.6%
TOTAL		130	100%	100%

Donas (2001), establece que los medios indican a los adolescentes cómo deben vestir, qué aspiraciones deben tener, cuáles son los valores que debe adquirir, que metas debe de obtener, al igual que indica que carreras le brindan mayor estatus, movilidad social, prestigio, satisfacción personal, etc. Del mismo modo, Álvarez y Bonilla (1999), refiere que la propaganda no sólo se utiliza para llevar a la gente a la elección de objetos, sino que también influye en la profesión que se desea ejercer, es decir, los jóvenes eligen masivamente, sin pensar qué implica la profesión y lo que se espera de ellos en un momento determinado, optando por estudios o profesiones que solo se ponen de moda, sin tomar en cuenta si hay realmente oportunidades de trabajo una vez finalizados los estudios. Sin embargo, de acuerdo con los resultados es notable que los adolescentes expresan que los medios de comunicación no influyen en su elección de carrera, ya que no se dejan llevar por lo publicidad, ni por los estereotipos creados por éstos.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque ya tengo fijada mi carrera”*
- ❖ *“No, porque solamente es publicidad”*
- ❖ *“No, porque me da poca información de lo que me interesa”*

- ❖ *“No, porque no pasan lo que yo quiero”*
- ❖ *“Si, porque es lo de hoy”*

28. Información sobre la carrera electa por medio de la publicidad

Se observa que el 80.8% de los jóvenes contestaron que los medios de comunicación no les brinda información sobre la carrera que eligieron, mientras que un 19.2% argumenta que si les ha brindado dicha información. Estos datos se encuentran en la tabla núm. 31.

Tabla No.31
“Los medios brindan información sobre la carrera electa”

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
1. Si	25	19.2%
2. No	105	80.8%
TOTAL	130	100%

Aunque los jóvenes están consientes de que su elección de carrera es importante y es una decisión que les corresponde tomar a cada uno de ello tomando en cuenta sus propios intereses y aptitudes. Sin embargo pueden estar influenciados por los medios de comunicación, no de manera determinante y de forma inconsciente, ya que como lo establece Donas (2001) los medios de comunicación envían mensajes que van determinando la conducta de un individuo, como es en el caso de los adolescentes que se encuentran en un periodo de crisis en el que trata de adquirir valores, actitudes, opiniones, etc. y aunque no corresponda a la realidad del joven van tener gran impacto sobre él.

Respuestas prototipo:

- ❖ *“No, porque se me ha dificultado que escuela debo de ingresar”*
- ❖ *“No, solo es información superficial”*
- ❖ *“No, totalmente”*
- ❖ *“Si, porque hay algunas cosas importantes”*

CONCLUSIONES

La elección adecuada de una carrera o licenciatura es un aspecto muy importante en la vida de los estudiantes, ya que ejercerá una influencia en su vida futura. Además ésta determina en gran parte la manera en que invertirá su tiempo, quiénes serán sus amigos, cuáles serán sus valores y las actitudes que adoptarán en el futuro, así como el lugar en donde vivirá y como podría ser el patrón de su vida familiar (Canto y Rodríguez, 2000).

Debido a lo anterior, consideramos que la elección de carrera es un aspecto muy importante en la vida del estudiante, ya que es determinante en su provenir. Sin embargo, cuando el joven no cuenta con la información necesaria y no tiene una personalidad definida que le permita saber para qué es apto y así mismo carece de una orientación vocacional, su elección de carrera puede verse influida por ciertos factores sociales, como los grupos de referencia que de cierta manera influyen en su elección y a su vez provocan ciertos conflictos entre lo que el joven quiere elegir y lo que socialmente le conviene.

Por tanto, nuestras conclusiones están enfocadas específicamente en cinco indicadores que nos proporcionaron datos importantes para conocer si se da dicha influencia.

En el indicador “elección de carrera” se confirmó que todos los alumnos desean continuar sus estudios y del mismo modo ya tienen su elección de carrera. Asimismo se encontró que los alumnos continuarán con sus estudios para estar bien preparados y superarse en su ámbito laboral, un dato sobresaliente es que su panorama profesional es más amplio, ya que buscan instituciones diferentes a las tradicionales como sería entre otras: Escuela Nacional de Educación Física, Colegio Militar.

Otro dato importante es que la mayoría de los jóvenes se inclina por carreras del área de Ciencias Sociales como: Administración, Contaduría, Derecho y de la misma forma algunos jóvenes buscan carreras de poca demanda como: Gastronomía, Educación Física y Diseño de Modas.

En el indicador “**amigos**” se encontró que los jóvenes si han recibido opiniones y comentarios por parte de los amigos sobre su elección vocacional, pero dichas opiniones no causan un efecto determinante en su elección.

Asimismo, éstos consideran que sus amigos no les han propuesto estudiar la misma carrera, porque tienen diferentes intereses y lo consideran como una decisión personal y solamente aceptarían dicha propuesta si hubiera un interés a fin.

También opinan que no acabaría la amistad por el solo hecho de no elegir la misma carrera de sus amigos, ya que los resultados del instrumento afirman lo que establecen Blanco y Vidales (1972) el miedo de estudiar otra carrera por temor a no seguir frecuentando a los amigos es falso, porque la verdadera amistad no acaba con la separación física.

Por tanto, podemos concluir que los jóvenes consideran que no influye el grupo de amigos en su elección profesional, ya que consideran que es una decisión personal y cada quien tiene diferentes preferencias y metas en la vida; sin embargo, no podemos descartar que exista cierta influencia que se puede presentar en forma indirecta e inconscientemente y que a su vez no es determinante en su decisión profesional. Se llegó a esta conclusión, porque la mayoría de los alumnos han recibido comentarios y/u opiniones tanto positivos como negativos sobre la carrera que han elegido y el simple hecho de escuchar dichas opiniones, puede provocar dudas en el joven respecto si ha tomado la mejor elección.

Con relación al indicador “**familia**” se encontró que la zona en la que se realizó el estudio es de clase media-baja y cuenta con problemas socio-económicos, por tanto los padres tienen un nivel académico bajo y desempeñan trabajos pesados y mal pagados, por ende sus hijos no les gustaría seguir ese patrón, dato que es contrario a lo que establece Grinder (1994) en donde un factor importante en la elección vocacional es la ocupación del padre, puesto que el muchacho tiene fuerte tendencia a identificarse con la carrera de sus padres.

Los padres brindan el apoyo económico y moral, dan sus opiniones y propuestas sobre las carreras e instituciones adecuadas para sus hijos, aunque no deciden por ellos, puesto que respetan la elección de sus hijos, como lo describe Trotter (1999). Por tanto los jóvenes toman en cuenta la opinión y sugerencias de los padres, aunque no estarían dispuestos en cambiar su elección profesional por complacerlos.

Por tanto, la familia al ser el grupo primario del joven, puede tener mayor influencia en el alumno, como lo menciona Trotter (1999) puesto que es el primer centro educativo por excelencia en donde se dan los primeros aprendizajes y la educación continua.

Consecutivamente, concluimos que el grupo familiar si tiene una cierta influencia en el alumno en cuanto a sus deseos de continuar sus estudios superiores, puesto que no desean seguir el mismo patrón laboral y académico que sus padres y buscan una estabilidad social y económica diferente a la que tienen, tal como lo especifica Crites (1974) la fuente de trabajo principal, el monto de los ingresos y la posición social, viene a decidir la elección vocacional de una persona.

Por otra parte, los padres no influyen de manera directa para que el joven cambie de opinión sobre su elección profesional, pero puede causar un efecto que no necesariamente tenga que determinarla, éste se puede dar por medio de las opiniones y sugerencias que los padres les hacen a los jóvenes provocando una

reacción de duda en su decisión. Al respecto Álvarez y Bonilla (1999) refieren que los padres quieren intervenir en las decisiones de sus hijos porque quieren lo mejor para ellos para que tengan un futuro próspero, pero lo correcto es que la única persona que debe de hacer este trabajo es el hijo, aunque éste puede acudir a la ayuda de los padres.

En lo que respecta al indicador “**medios de comunicación**”, se encontró que los jóvenes mencionan que los medios de comunicación no influyen en su elección vocacional, porque argumentan que no les proporcionan la suficiente información, ya que consideran que es sólo publicidad, además de que ya tomaron una decisión. De acuerdo a lo anterior, podemos concluir que aunque los jóvenes consideran que los medios de comunicación no intervienen en su elección de carrera, existe la posibilidad de que haya una influencia, puesto que éstos no son completamente ignorados por los alumnos, ya que los adolescentes opinan que los medios de comunicación son un instrumento que les brinda un panorama de las diferentes carreras profesionales y por tanto, cuentan con más opciones.

De acuerdo con Donas (2001) la conducta de un individuo esta determinada por los mensajes que envían los medios de comunicación y en el caso de los adolescentes, como se encuentran en un periodo de crisis en la que tratan de adquirir valores, aptitudes y opiniones que aunque no correspondan a su realidad, van a tener un gran impacto sobre ellos. Sin embargo, no podemos asegurar que en los jóvenes del estudio los medios de comunicación determinan su conducta, pero si tienen un impacto sobre ellos porque los toman en cuenta al darles una perspectiva sobre las diferentes carreras que pueden estudiar.

En el indicador del “**orientador**” se descubrió que la mayoría de los jóvenes consideran que el trabajo del orientador es importante, porque les brindaría la información necesaria sobre las carreras existentes, les daría una asesoría que les ayudará a tener una elección más objetiva. Aunque piensan que podría ser de gran ayuda tener un orientador, la mayoría manifiesta que no han acudido con él

por falta de tiempo y además porque no tienen conocimiento de que haya un orientador en su plantel.

Los alumnos al no conocer y/o al no acercarse al orientador, el cual es un factor de vital importancia para la mejor elección vocacional, no cuentan con alguien que les pida una investigación sobre las diferentes carreras, por tanto no han recibido una información vocacional por parte de un orientador.

Debido a lo anterior, no les han aplicado a los adolescentes pruebas de intereses y aptitudes, factores importantes que el joven debe de conocer para que tenga una elección de carrera adecuada.

Por ende, concluimos que el trabajo del orientador no influye en la elección profesional de los alumnos, puesto que no cumple con las funciones que se establecen en el programa del Colegio de Bachilleres como: desarrollar programas considerando el proceso de toma de decisiones de los estudiantes que permitan analizar y perfeccionar sobre las diferentes condiciones, que inciden en el contexto en que se desenvuelve el estudiante para elegir carrera; explorar y conocer los intereses actitudes y habilidades vocacionales y profesionales de los estudiantes; proponer estrategias para la toma de decisiones por los jóvenes respecto a su futura profesión u ocupación, etc. (Colegio de Bachilleres, 1997).

Asimismo, es lamentable que los alumnos no cuenten con una orientación vocacional que les permita elegir una carrera de acuerdo a sus intereses y aptitudes para que tengan perseverancia en su trabajo u ocupación, así como sentimientos de confianza y seguridad para obtener una forma o estilo de vida con grandes oportunidades económicas y sociales.

Por tanto, estos resultados no concuerdan con lo que establece Cortada de Kohan (2000) el orientador es el encargado de proporcionar la información profesional, de aplicar e interpretar los test de intereses y aptitudes, de realizar una serie de

entrevistas de exploración y solicitar que el alumno acuda a instituciones correspondientes para que investigue. La razón por lo que se da esta situación es debido a que los alumnos no conocen al orientador y tampoco hay un acercamiento por parte de éstos hacia él y viceversa.

Por otra parte, una posible causa de que no haya una adecuada orientación vocacional, es por la poca difusión e interés por parte de la institución para abrir espacios para que se le apoye al alumno en su toma de decisión profesional.

Finalmente, encontramos que los motivos por lo que los jóvenes han elegido estudiar determinada carrera es porque les gusta, se sienten aptos para llevarla a cabo y porque es su propia decisión. Asimismo se descubrió que no hay ningún tipo de influencia por parte del orientador educativo hacia el joven puesto que no existe una relación de orientador-alumno y viceversa, pero no podemos descartar que los grupos de referencia (familia y amigos) y los medios de comunicación hayan influido en dicha decisión, ya que pueden causar un efecto que no determina su elección y a su vez es de forma inconsciente, puesto que no son completamente ignorados por los alumnos.

RECOMENDACIONES

1. Proponer que dentro del Colegio de Bachilleres la orientación educativa sea una materia con valor curricular, tomando en cuenta que ésta sea atractiva y dinámica para que el alumno esté motivado e interesado en asistir.
2. Realizar jornadas de orientación vocacional, en donde las diferentes instituciones de nivel superior acudan al Colegio de Bachilleres para que brinden información en cuanto a las carreras que imparte, ubicación, duración, costos, campo laboral, etc.
3. Abrir espacios en el Área de Orientación, en los que se apoye a los estudiantes en la toma de decisiones a través del análisis y reflexión sobre sus intereses y aptitudes profesionales.
4. Impartir dentro de la materia de orientación educativa, talleres sobre la elección de carrera con apoyo de material didáctico, utilizando un cuadernillo que abarque los siguientes temas:
 - ❖ Oferta y demanda educativa.
 - ❖ Toma de decisiones.
 - ❖ Mercado de trabajo profesional.
 - ❖ Identificar los intereses, aptitudes y características de los estudiantes.
5. Aplicar pruebas de intereses, aptitudes, de personalidad a los alumnos, las cuales deben de ser breves, confiables y de fácil comprensión; con la finalidad de que el estudiante tenga un autoconocimiento de estos aspectos que son importantes para que configuren en su plenitud, madurez y ejercicio de una vocación.
6. Capacitar constantemente al orientador para que esté actualizado y en formación permanente, con el objetivo de que tenga un perfil de desempeño profesional con conocimientos básicos acerca de la teoría y la práctica de la orientación educativa, con conocimientos pedagógicos y

psicopedagógicos, que sea hábil en la entrevista, en la comunicación y en el manejo grupos.

7. Sensibilizar al orientador con la finalidad de que realmente juegue su rol dentro de la institución, con el propósito de que ayude al alumno, presentando un contacto cálido en la comunicación que los haga sentir que está con alguien que vive y se desenvuelve dentro de circunstancias semejantes, y además lo entiende, lo escucha, le da asesoramiento y consejos de forma directa e indirecta. De esta manera, el estudiante se acercara al orientador para pedirle ayuda y del mismo modo, alentara a sus compañeros que se acerquen a él cuando tengan algún problema o duda dentro las siguientes áreas: escolar, vocacional y de desarrollo psicosocial del adolescente.
8. Fomentar dentro del departamento de orientación el trabajo en equipo, de este modo, podrán elaborar en conjunto un programa innovador, participativo y creativo, evitando las prácticas tradicionales, así como trabajar con los estudiantes de forma grupal e individual.
9. Elaborar un instrumento que permita evaluar si realmente se llevó a cabo el trabajo del orientador y qué tipo de resultados se obtuvieron, con el objetivo de detectar los aspectos negativos y positivos dentro del área de orientación vocacional, para realizar reestructuraciones en la forma de trabajo y alcanzar una eficiencia al cien por ciento. Esta evaluación la realizaran los alumnos contestando el instrumento.
10. Diseñar más instrumentos que arrojen información precisa que permita profundizar sobre esta investigación.

REFERENCIAS.

- Abric, Brehn, Daise, Doms, Levine, Motmollin, Nemeth, Paicheler, Pavelchak (1984) Psicología Social I. Ed. Paidós, Barcelona.
- Álvarez, Víctor; Bonilla, Gabriela (1999) El futuro profesional de nuestros hijos” Educación y Familia. Guía para Padres, Madrid.
- Barreiro, T. (2000) Trabajo en Grupo. Ed. Novedades Educativas, Buenos Aires, Argentina.
- Bauleo, De Brasi, De Brasi, Díaz, Gelencser, Kaminsky . (1983) La propuesta grupal. Folio Ediciones, México.
- Belmen, Serdán Contreras, (1996) Sociología I Ed. MacGraw-Hill, México.
- Blanco, Yolanda; Vidales Ismael (1972) Prácticas de Orientación Vocacional. Cuaderno para el alumno. Ed. Trillas. México.
- Bordas (1969) Cómo elegir profesión. Ed. Oikos-Tau. S.A. Barcelona, España.
- Bravo, Canto, De las Cuevas, Durán (1998) Psicología Social. Ed. Pirámide, S.A., Madrid, España.
- Canto, Rodríguez (2000) Revista de la Facultad de Educación de la Universidad Autónoma de Yucatán. Mérida, Yucatán, México.
- Chleusebairgue, Alejandro (1933) Orientación Profesional. Fundamentos y teoría. Ed. Labor, Barcelona.
- Cortada de kohan, Nuria (2000) El profesor y la orientación vocacional. Ed. Trillas. México.
- Crites, John (1974) Psicología Vocacional. Ed. Piados. Argentina.
- Curtis (1993) Psicología Social.
- Delgado, Eissa Iliá (1992) Estudio de caso sobre autoconcepto, actitudes hacia la carrera y orientación vocacional en los estudiantes de pedagogía (TESIS) UNAM, México.
- Delinguenski, Levikin, Olshanski, Predvechni y Sherkovin (1985) Psicología Social. Ed. ASBE, Cartago, México.

- Donas, Burak (2001) “Adolescencia y juventud en América latina”, Costa Rica, Ed. LUR
- Fuentes (1993) Psicología Social del Grupo. Investigación y Desarrollo de Teorías. Ed. Duese S.A de C.V, México.
- Grinder, Robert (1994) Adolescencia Limusa Noriega editores. México.
- Guinsber, Enrique (1985). “Control de los medios, control del hombre”, México, Ed. Nuevomar.
- Hayes, John; Hopson Barrie (1982) La Orientación vocacional en la enseñanza media. Oiko-tau, s.a. ediciones. Barcelona, España.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar (2001) Metodología de la Investigación. México. Ed. McGraw-Hill Interamericana.
- Ituarte, Ángeles (1994) Adolescencia y personalidad. Orientación Educativa. Ed. Trillas. México.
- León, Barriga, González, Medina, Cantero (1998) Psicología Social. Ed. Mc.Graw-Hill, Madrid, España.
- Martínez, López Yadira (2002) La influencia de la familia, compañeros y orientador en la elección profesional en alumnos de bachillerato.(TESIS) UPN, México.
- Meuly, René (2000) Caminos de la Orientación. Historia, conceptualización y práctica de la Orientación Educativa en la escuela secundaria. UPN, México.
- Morales, Francisco (1994) Psicología Social. Ed. Mc.Graw-Hill, Madrid, España.
- Myers, Tejada, Ramírez, Arciniegas (2001) Psicología Social. (6° edición). Ed. Mc. Graw-Hill, Colombia.
- Napier (1998)Grupos: Teorías y experiencia. Ed. Trillas, México.
- Olmsted, M (1981)El pequeño grupo. Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina.

- Priego y Díaz (1998) Programa Institucional de Orientación Educativa de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Villahermosa, Tabasco, México
- Programa del Colegio de Bachilleres. (1997) México
- Raven, B. Rubin, Z (1981) Psicología Social: las personas en grupo. Ed. Continental, S.A, México.
- Rodríguez, A. (1990) Psicología Social. Ed. Trillas, México.
- Romero (1991) Grupo, objeto y teoría. Ed. Lugar, Buenos Aires, Argentina.
- Romero, Soledad (1999) Orientación para la transición de la escuela a la vida Activa. Ed. Laertes Psicopedagogía. España.
- Ruiz, Guadalupe (1992) La difícil elección entre la seguridad y la incertidumbre (un estudio sobre la elección profesional en la UAA) Universidad Autónoma de Aguascalientes, Reportes de Investigación. México.
- Salazar, Montero, Muñoz, Sánchez, Santoro, Villegas (1980). Psicología Social Ed. Trillas, México.
- Shibutani (1971) Sociedad y Personalidad. Ed. Paidós, Buenos Aires, Argentina.
- Tapia, Jesús Alonso (1997) Orientación Educativa. Teoría, Evaluación e Intervención. Ed. Síntesis. Madrid, España.
- Toborga, Huáscar (2002) Oferta y Demanda de estudios de licenciatura en la Zona Metropolitana de la Cd. De México Colección, Biblioteca de la Educación Superior, 2ª Edición, México.
- Trotter, Mónica (1999) Como ayudar a sus hijos en la elección de carrera. Guia para padres y maestros. Ed. Trillas. México
- Tyler, Leona (1972) La función del Orientador. Ed. Trillas. México
- Villapaldo, José Manuel (1965) Los fundamentos de la Orientación Profesional Ed. Porrúa, México.

Citas electrónicas

- www.inegi.com.mx

ANEXOS

ANEXO No. 1
CUESTIONARIO

Seudónimo: _____ Edad: _____
Sexo: (F) (M)
Semestre: _____

Instrucciones:

El siguiente cuestionario tiene la finalidad de conocer los factores que intervienen para tu elección de carrera, es por eso que te pedimos que respondas las siguientes preguntas con la mayor sinceridad posible.

1. Al terminar el bachillerato ¿pretendes estudiar una carrera profesional?
Argumenta tu respuesta.

2. ¿En qué universidad y que carrera te gustaría estudiar?

3. ¿Cuáles son los principales motivos por lo que desearías estudiar esa carrera?

4. ¿Has obtenido información sobre la carrera que te gustaría estudiar? y
¿Cómo has obtenido esa información?

5. ¿Tus amigos te han dado alguna opinión sobre la carrera que te gustaría estudiar? y ¿Qué comentarios te han hecho al respecto?

6. ¿Crees que la opinión de tus amigos ha influido en tu elección de carrera profesional? Argumenta tu respuesta.

7. ¿Alguno de tus mejores amigos te ha propuesto estudiar la misma carrera que él? Argumenta tu respuesta

8. ¿Cambiarías tu elección de carrera por quedarte con tus amigos? ¿Por qué?

9. ¿Consideras que si no eliges la misma carrera de tus amigos, acabaría su amistad?

10. ¿Si eligieras la misma carrera de tus amigos es porque te gusta o por no querer separarte de ellos?

11. ¿Qué estudiaron y en qué trabajan tus padres?

12. ¿Te gustaría dedicarte o trabajar en lo mismo que alguno de tus padres? Argumenta tu respuesta.

13. ¿Tus padres te han pedido que estudies alguna carrera en particular? ¿Cuál y por qué?

:

14. ¿Tus padres te han sugerido en que universidad debes de estudiar?

15. ¿Renunciarías a la elección de carrera que desearías estudiar por darle gusto a tus padres?

16. ¿Consideras que la opinión de tus padres es importante para elegir tu carrera? Argumenta tu respuesta.

17. ¿Has platicado con tus padres sobre que carrera deseas estudiar? y ¿Qué comentarios te han dicho?

18. ¿Cuentas con el apoyo económico de tus padres para continuar con tus estudios profesionales?

19. ¿Consideras que el trabajo del orientador es importante para tu elección profesional? ¿Por qué?

20. ¿Has acudido con el orientador para que te brinde una ayuda en tu elección profesional? ¿Por qué?

21. ¿El orientador te ha pedido que investigues sobre la(s) carrera(s) que te interesan?

22. ¿Cómo consideras la información que te ha proporcionado el orientador sobre las diferentes carreras profesionales?

23. ¿Crees que la orientación vocacional que te brinda el orientador toma en cuenta tus intereses vocacionales?

24. ¿El orientador te ha aplicado alguna prueba para conocer tus intereses y aptitudes profesionales?

25. ¿Consideras que el trabajo del orientador te ha ayudado a decidir que carrera estudiar? Argumenta tu respuesta.

26. ¿Consideras que las carreras que se difunden en la televisión, la radio, el periódico son una buena elección para tu futuro? ¿Por qué?

27. ¿Crees que los anuncios que transmiten la televisión, radio, periódico han influido en tu elección de carrera? Argumenta tu respuesta.

28. ¿Consideras que la televisión, radio, periódico te brindan información sobre la carrera que deseas estudiar?

Agradecemos tu colaboración 😊

ANEXO No. 2



Indicador	Año 2000
Hombres	31 077 499
Sin instrucción	8.8
Primaria incompleta ^a	17.8
Primaria completa ^b	18.5
Secundaria incompleta ^c	6.1
Secundaria completa ^d	19.8
Media superior ^e	16.3
Superior ^f	12.7
Mujeres	33 818 940
Sin instrucción	11.7
Primaria incompleta ^a	18.5
Primaria completa ^b	20.1
Secundaria incompleta ^c	4.6
Secundaria completa ^d	18.4
Media superior ^e	17.3
Superior ^f	9.4

ANEXO No. 3

Porcentaje de trabajadores según posición en el trabajo y sexo, 1991 a 2004

Año	Asalariados			Por su cuenta			Total	Hombres	Mujeres
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres			
2000	63.1	62.7	63.9	23.5	24.8	20.9	9.1	7.0	13.2
2001	62.8	62.4	63.7	24.1	25.1	22.0	8.7	6.7	12.5
2002	62.3	62.1	62.7	24.3	25.3	22.5	9.1	7.0	12.9
2003	62.4	62.4	62.4	25.0	25.7	23.8	8.5	6.6	12.1
2004	62.5	62.8	62.0	24.8	25.3	23.8	8.4	6.4	12.2

FUENTE: **INEGI-STPS. Encuesta Nacional de Empleo.**