



UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL

UNIDAD AJUSCO

**“LA INFLUENCIA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA
EN LA ELECCIÓN PROFESIONAL EN EL NIVEL MEDIO
SUPERIOR”**

T E S I S

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

YAQUELIN LORENA LOERA PÉREZ

ASESORA: MTRA. DIANA O. GARCÍA DÍAZ



México, D.F. Junio de 2006

Dedico y agradezco este trabajo:

A Dios, por regalarme la vida y la libertad para vivirla.

A mis papás: Bertha y José, por enseñarme a luchar por lo que quiero y porque gracias a su cariño y esfuerzo, hoy veo realizado este sueño.

A mis hermanos: Ana Lilia, Andrés, Guadalupe, Israel, Jesús, Joel, José Luis, Lety, Rosy y Victor, por el cariño y apoyo que siempre me han brindado.

A mis "chamuquines": Aldo, Alexa, Alexander, André, Andy, Bere, Diego, Faby, Fer, Javier, Marco, Quique, Vale y Ximena, porque son la alegría de mi vida.

A Israel, con todo mi amor, porque tuve la fortuna de conocerte y desde entonces has estado conmigo apoyándome incondicionalmente.

A mis amigas: Cynthia, Evelyn, Johana, Vicky y Yazmin, porque tengo la suerte de contar con su cariño y apoyo incondicional. También agradezco a Carmen y Mary por el interés mostrado hacia este trabajo.

A la maestra Diana, por su guía, apoyo y tiempo, sin los cuales esto no hubiera sido posible.

Al personal docente del Departamento de Orientación Educativa del CECyT #7 del Turno Vespertino, por las facilidades otorgadas para la realización de este trabajo.

A todos muchísimas gracias, porque sin ustedes esto nunca habría sido posible.

CONTENIDO

	Págs.
RESUMEN	I
INTRODUCCIÓN	II
I. PLANTEAMIENTOS BÁSICOS	
1.1 Planteamiento del problema.	1
1.2 Hipótesis.	1
1.3 Objetivo general.	1
1.4 Objetivos específicos.	2
1.5 Tipo de estudio.	2
1.6 Variables de estudio.	2
 <i>MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL</i>	
II. GRUPOS HUMANOS E INFLUENCIA SOCIAL	
2.1 Género; caracterización y diferenciación en influencias.	4
2.2 Concepto y clasificación de grupo.	6
2.3 Procesos de influencia social .	8
2.4 Formas de influencia social.	14
III. LA INFLUENCIA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA EN LA ELECCIÓN PROFESIONAL	
3.1 Familia del alumno.	22
3.2 Compañeros de escuela.	29
3.3 Investigaciones sobre grupos de referencia y elección profesional.	32

IV. LA DEMANDA SOCIAL DE CARRERAS, LA ORIENTACIÓN VOCACIONAL Y LA AUTONOMÍA EN EL JOVEN

4.1 Demanda social de carreras.	36
4.2 Orientación vocacional.	39
4.2.1 Teorías acerca del desarrollo de una carrera.	40
4.2.2 Funciones de la orientación vocacional.	42
4.2.3 Programa de orientación juvenil del Instituto Politécnico Nacional.	49
4.3 La autonomía en el joven.	52

V. MÉTODO

5.1 Tipo de variables de estudio.	57
5.2 Delimitación de variables de estudio.	57
5.3 Muestra.	58
5.4 Instrumentos.	59
5.5 Escenario.	64
5.6 Procedimiento.	64

VI. ANÁLISIS Y RESULTADOS

6-A De los Alumnos.	65
6.1 Propiedades psicométricas del instrumento construido.	65
6.2 Análisis y resultados del instrumento.	68
6-B De los Orientadores.	115

VII. CONCLUSIONES 129

BIBLIOGRAFÍA 136

ANEXOS 140

1. "Cuestionario de opinión del alumno sobre la orientación educativa".
2. Guión de entrevista para el Orientador Educativo.

RESUMEN

Considerando que la elección de carrera en los jóvenes es una decisión importante en su vida, resulta por consecuencia relevante conocer *el grado de influencia que tienen los grupos de referencia (la familia, los compañeros de escuela y el orientador) en dicha elección, así como el nivel de autonomía con que éstos la ejercen*. De ahí que la presente investigación se realizó con el propósito de describir dicha influencia.

Para ello, la muestra de estudio fue no probabilística por cuota, de alumnos del 6° semestre del CECyT # 7 del Instituto Politécnico Nacional, tres grupos de cada una de las cuatro áreas de estudio de la escuela, siendo un total de 97 alumnos, 76%(74) hombres y 24%(23) mujeres, con una edad promedio de 18 años.

Para la instrumentación se construyó un cuestionario de opción múltiple de 21 preguntas dirigido al alumno, y un guión de entrevista de 13 preguntas abiertas dirigido al orientador educativo, con el fin de conocer los servicios e información que se ofrecen en el departamento de orientación.

Los resultados muestran que los orientadores están preocupados en ofrecer un buen servicio e información relevante para que los alumnos realicen una elección adecuada, y que los jóvenes muestran autonomía al momento de elegir una carrera. Por lo que se concluye, que en general los grupos de referencia *no influyen de manera determinante en el joven, sin embargo la familia influye un poco más sobre los demás grupos aunque no determinantemente*.

INTRODUCCIÓN

La elección de una carrera profesional no es cosa fácil, se tiene que estar plenamente convencido de ésta, ya que se elegirá y se desempeñara por el resto de la vida, aunado al periodo de la vida en que se debe decidir (la adolescencia) es sin duda, uno de los momentos del desarrollo más difíciles por el que pasa el ser humano.

La adolescencia, etapa en la que aún no se ha terminado de perfilar la personalidad, y en la que el adolescente se deja llevar por el grupo de amigos, las modas que en los jóvenes se presentan, y etapa en la cual se trata de uniformar lo más posible al grupo para ser aceptado dentro de éste; por otro lado, debido a que dentro del núcleo familiar el adolescente es visto como un ser incapaz de tomar decisiones por el mismo, los padres intentan convencerlo de que ellos saben que es lo mejor para él.

Ante esta situación el estudiante de educación media superior, en el mejor de los casos, acude al servicio de orientación vocacional en el que el orientador puede ayudarlo a descubrir cuáles son sus intereses, aptitudes y las mejores opciones profesionales, de acuerdo a estas características.

De ahí radica la importancia, tanto del papel que desempeña la orientación vocacional, como la de conocer los procesos por medio de los cuales los grupos de referencia, familia y compañeros, pueden estar influyendo al joven para decidir sobre algo que debe hacer de manera libre, ya que las consecuencias de una mala elección sólo lo afectara a él.

Por su parte Canto (2000), menciona que una elección adecuada de carrera profesional es un aspecto crucial en la vida de los estudiantes, pues tal elección ejercerá una influencia determinante en sus vidas futuras. No es tarea fácil acertar en la elección de carrera en una etapa de la vida relativamente temprana. Los

estudiantes deben reflexionar, entre otras cosas, acerca de sus habilidades, intereses y oportunidades de admisión, y estar muy conscientes de los costos que una elección equivocada puede tener en sus vidas.

A este respecto Del Ángel (1986), menciona que la elección que el adolescente realiza sobre su carrera no es totalmente libre, ya que la elige con base a determinado número de posibilidades que se le presentan según el ámbito en el que se encuentra, es decir, dependerá de la información a que tenga alcance, y de la imagen que se difunda de las carreras. En el proceso de toma de decisiones el adolescente se apoya en los individuos que interactúan con él. La interacción que tiene el joven se da con diferentes grupos con los que comparte expectativas, metas e intereses, como son la familia y los compañeros de escuela. Estos grupos de referencia actúan en el sujeto como agentes socializadores; es decir, moldean la conducta del individuo para lograr una total adaptación a la sociedad en la que se desenvuelve.

Mientras que Cortada (1977), y desde el punto de vista psicológico, menciona que la orientación vocacional debe atender fundamentalmente al bienestar personal, ya que el trabajo tiene una importancia tan grande en la vida del hombre, que una insatisfacción, frustración o conflicto dentro de su esfera produce siempre un desequilibrio en toda la personalidad. Al mismo tiempo, el trabajo debe ser fuente de mayor desarrollo y maduración de toda la personalidad, y debe ir en busca de la armonía mental. Así, la orientación vocacional debe entenderse como una higiene previsor para la mente, como una profilaxis más que como remedio de urgencia. La orientación vocacional debe procurar que se realice el ideal de la educación continua.

Con base en lo anterior, la presente investigación muestra la influencia que ejercen los compañeros de escuela, la familia y el orientador vocacional en la elección profesional que realizan los jóvenes del Centro de Estudios Científicos y Tecnológicos # 7 "Cuáhtemoc", del Instituto Politécnico Nacional, así como el

grado de autonomía con el que realizan dicha elección. El presente estudio tiene un grado de profundidad descriptivo, en cuanto a su objeto de estudio, y en cuanto a su campo de realización es de tipo empírico y ex post-facto, ya que la hipótesis se pone a prueba en campo y el escenario de estudio es el fenómeno tal cual y como se da en su contexto natural.

La importancia de este tema radica en que la elección profesional que realizan los jóvenes es en gran medida determinante para su vida futura, por ello es relevante que el joven esté convencido de lo que desea estudiar, tratando de realizar dicha elección de la manera más autónoma posible, pues una elección inadecuada puede traer graves consecuencias, como deserción universitaria, frustración, o en caso de decidir concluir los estudios de algo que no le gusta, lo más seguro es que no realice de manera adecuada las actividades o funciones al ingresar al mundo laboral.

El presente estudio, se estructura de la siguiente forma:

En el capítulo uno, se encuentran los planteamientos básicos de la investigación, el problema, la hipótesis, los objetivos y las variables de estudio.

En el segundo capítulo se explica el tema de grupos humanos e influencia social, en el que se aborda el género en cuanto a la diferencia en influencias, así como la importancia que tiene para todo ser humano formar grupos debido a nuestra naturaleza social.

En el capítulo tres se aborda el tema de los grupos humanos y la influencia social, específicamente los procesos de influencia que se llevan a cabo dentro del grupo de compañeros y la familia, ya que éstos son los grupos en donde se desarrollan los adolescentes, por lo tanto se pretende conocer la influencia que éstos tienen en la elección de carrera, además se presentan algunas investigaciones sobre grupos de referencia y elección profesional.

En el capítulo cuarto se aborda la demanda social existente de carreras, así como el papel que desempeña el orientador vocacional en el proceso de la elección profesional, así como la implicación de la autonomía, dentro de la cual se encuentran los procesos de toma de conciencia de sí mismo y autodeterminación, factores importantes en la toma de decisiones.

En el quinto capítulo se presenta el método, iniciando con la operacionalización de las variables; es decir la delimitación de las variables, la muestra tanto de los alumnos como de los orientadores con los que se trabajó, los instrumentos que se utilizaron para recolectar la información, así como el escenario y el procedimiento de aplicación de los mismos.

Posteriormente como capítulo sexto, se presentan los análisis y resultados que se obtuvieron, primero los de los alumnos y después los correspondientes a los orientadores

Como séptimo capítulo se presentan las conclusiones a las que se llegaron, en donde se analiza la hipótesis, los objetivos y en si todo lo que implicó y a lo que se concluyó en la investigación, en donde se puede percatar que en general la hipótesis fue rechazada, ya que los resultados obtenidos así lo demuestran.

Finalmente, se presenta la bibliografía que se utilizó a través de toda la investigación, así como los anexos que refieren a los instrumentos construidos, cuestionario de opinión sobre la orientación educativa y el guión de entrevista, en versiones definitivas para la recopilación de la información de la presente investigación.

I. PLANTEAMIENTOS BÁSICOS

1.1 Planteamiento del problema.

¿En que medida influyen los grupos de referencia (familia, compañeros de escuela, y el orientador vocacional) en la elección profesional de alumnos del 6° semestre del Centro de Estudios Científicos y Tecnológicos N° 7, del I.P.N.?

1.2 Hipótesis.

Los grupos de referencia (la familia, los compañeros de escuela y el orientador) influyen determinadamente en la elección profesional de los jóvenes de 6° semestre del CECyT #7 pues los alumnos son poco autónomos para llevar a cabo dicha elección.

La familia, los compañeros de escuela y el orientador influyen en la elección profesional, que realizan los jóvenes, ya que estos grupos de referencia constituyen los sujetos con los cuales el joven convive a diario, ya que “debido a esto y a nuestra naturaleza social, somos influenciados por las personas que nos rodean”, según Fingerman (1979:46), y de ahí que esta influencia hace que el joven sea poco autónomo en el momento de realizar una elección, ya que gracias a ello no es capaz de autodeterminarse, ni de tomar conciencia de sí mismo, porque de acuerdo con Fischer (1990) permanecer dentro del grupo es más importante para los jóvenes que preservar su autonomía.

1.3 Objetivo General.

Describir en qué medida influyen los grupos de referencia (familia, compañeros y el orientador vocacional) en la elección profesional de los alumnos de 6° semestre del CECyT N° 7, del I.P.N.

1.4 Objetivos Específicos.

- Describir en qué medida influye la familia en la elección profesional en alumnos de 6° semestre del CECyT N° 7.
- Describir en que medida influyen los compañeros en la elección profesional en alumnos de 6° semestre del CECyT N° 7.
- Describir la influencia que esta ejerciendo el orientador vocacional, con el papel que esta desempeñando.
- Identificar el grado de autonomía con la que los alumnos del CECyT N° 7 eligen su carrera profesional.

1.5 Tipo de estudio.

El presente estudio tiene un grado de profundidad descriptivo, en cuanto a su objeto de estudio, y en cuanto a su campo de realización es de tipo empírico y ex post-facto, ya que la hipótesis se pone a prueba en campo y el escenario de estudio es el fenómeno tal cual y como se da en su contexto natural.

1.6 Variables de estudio.

Concepto de variable. De acuerdo con Sampieri (1998:75) “una variable es una propiedad que puede variar y cuya valoración es susceptible de medirse”; por otro lado y según Gomezjara (1979:27) “el termino variable se identifica con los aspectos o dimensiones que constituyen un objeto, las variables son las variantes o variaciones comprendidas en cada una de las categorías. Las variables corresponden a los hechos manifiestos.

Variable dependiente e independiente. De acuerdo con Gomezjara (1979), una variable independiente es la causa de la variable dependiente, el efecto. La variable independiente es el antecedente; la dependiente es el consecuente.

Variable Dependiente → Elección Profesional

Variable Independiente → Grupos de Referencia.

MARCO TEORICO, CONCEPTUAL Y REFERENCIAL

II. GRUPOS HUMANOS E INFLUENCIA SOCIAL

2.1 Género: Caracterización y diferenciación en influencias.

Un rol es una posición social acompañada por un grupo de normas o expectativas. Por tanto, el rol de género se refiere a las normas y expectativas derivadas de ser mujer u hombre. Se espera que los hombres sean fuertes, no lloren, sean independientes y competitivos; y que las mujeres sean cariñosas, expresivas emocionalmente y que auxilien a los demás; es decir se espera que las mujeres sean femeninas y los hombres masculinos (Hegelson, citado en Matud 2002).

Esta postura es apoyada por Lomas, (1978:19) ya que menciona que en algunas culturas todavía se puede ver que los “hombres deben comportarse como tales y producir, competir entre ellos o partir en busca de fortuna; y si son mujeres deben realizar las tareas domésticas, parir hijos, producir también, aunque en actividades distintas, y quedarse en casa viendo pasar la vida, y que también la escuela tiene su destino asignado: transmitir a las nuevas generaciones los comportamientos considerados legítimos”.

De acuerdo con Matud (2002), la masculinidad y la feminidad se refieren a las diferencias en rasgos, conductas e intereses que la sociedad ha asignado a cada uno de los roles de género. La tipificación sexual (o tipificación de género) alude al proceso por medio del cual se adquieren preferencias, conductas, habilidades y autoconceptos considerados culturalmente adecuados por el hecho de ser hombre o mujer; y se dice que las personas que se adhieren al rol de género asignado por la sociedad están tipificadas sexualmente. Por ello la

conducta de mujeres y hombres puede estar influenciada por como las personas han interiorizado las actitudes de su cultura acerca de los roles de género.

Los estereotipos de género, en lo que a desempeño de trabajo se refiere, se sitúa a dos niveles: los estereotipos sobre el rol de género, que son las creencias sobre lo apropiado de los roles y actividades de hombres y mujeres; y los estereotipos sobre los rasgos del género, o creencias de que ciertas características psicológicas y conductuales describen a la mayoría de hombres y a la mayoría de mujeres. Basándose en los estereotipos sobre el rol de género se entiende que los hombres deben desarrollar una actividad central o productiva, mientras que las mujeres están destinadas a una actividad periférica o reproductiva. Estas creencias hacen que se llegue a asumir que las mujeres no están preparadas biológicamente para desempeñar ciertos tipos de trabajo, o que los hombres nunca sabrán encargarse de las labores de cuidado y crianza de la forma en que lo hacen las mujeres.

Los estereotipos influyen decisivamente en la educación ya que de acuerdo con Lomas (2002) la escuela ejerce una influencia no manifiesta y marca a las personas en una serie de dimensiones que no se refieren únicamente a los conocimientos, sino al establecimiento de identidades, jerarquías y desigualdades; la escuela es una transmisora de estereotipos que limitan el desarrollo de la personalidad humana.

Esta idea la comparte González (2000) ya que para ella las prácticas escolares, las costumbres y las tradiciones familiares explican las carreras divergentes entre hombres y mujeres dentro de las instituciones educativas, aunque mujeres y hombres cuenten con igual escolaridad inicial.

Los estereotipos también influyen en el mercado laboral, según Matud (2002) las mujeres estarían anímicamente preparadas para determinados puestos de trabajo de menor cualificación y que conllevan menor responsabilidad, ya que

están limitadas por las peculiaridades que implica tener que desarrollar una labor productiva y, al mismo tiempo, seguir siendo responsable de la reproductiva, es decir, del cuidado doméstico y familiar. Además los estereotipos no sólo afectan las valoraciones que hacemos de hombres y mujeres, sino también a las autopercepciones, y a las decisiones y elecciones que realizamos.

Como se puede ver, se considera que la sociedad a través de la familia y la escuela entre otros, le asigna al hombre un rol en el que él es más seguro que la mujer, así como que él es más certero en sus decisiones y a las mujeres se les tolera su indecisión al momento de elegir, otorgándole la sociedad más poder frente a la figura femenina, así la sociedad deja en los hombres el poder de decidir, y las mujeres quedan relegadas a asumir estas decisiones. Por lo que se puede detectar, que en sí al hombre se le exige más una decisión certera y tomada con mayor seguridad.

2.2 Concepto y clasificación de grupo.

De acuerdo con Fingerman (1979:46) un grupo es “un conjunto de personas cuyos miembros actúan y se influyen directamente unos a otros, y el resultado es completamente distinto de la acción individual de cada uno de sus miembros”.

Siguiendo con este autor, los grupos humanos pueden clasificarse de diferentes modos; por el color de la piel, la profesión que ejercen, sus creencias, el sexo, la edad. Para el objetivo de este trabajo interesan particularmente los grupos considerados como unidades dinámicas en que sus miembros se influyen mutuamente, motivados por un objetivo común. Más que los rasgos físicos de un grupo lo que interesa es el número de integrantes de éste, ya que la conducta de los grupos pequeños es diferente de las de los grandes. Sobre la base de esta diferencia numérica se habla de los grupos primarios y secundarios.

Los grupos primarios se caracterizan por una asociación y cooperación íntima de “cara a cara”. Estos grupos son primarios porque constituyen la base y fundamento de la naturaleza social del hombre. Se trata de una asociación íntima en la que los individuos, ligados unos con otros, se fusionan en un todo común, en que las aspiraciones y los propósitos de cada uno son los de todo el grupo. Un grupo primario es relativamente pequeño y el contacto se realiza frente a frente, un ejemplo de un grupo primario es una familia. Por su parte los grupos secundarios son de un mayor número de integrantes y los contactos, si es que los hay, se establecen en forma indirecta, un ejemplo de grupo secundario es una nación.

De acuerdo con Cooley (citado en Anzieu 1997), el resultado de esta asociación íntima es, desde el punto de vista psicológico, una cierta fusión de las individualidades en un todo común, de forma que la vida común y la finalidad del grupo se convierten en la vida y la finalidad de cada uno. La forma más simple quizá para describir esta totalidad es decir que es un nosotros; cada uno vive con el sentimiento de ese todo y encuentra en ese sentimiento los fines principales que se fija su voluntad.

Los grupos primarios son primarios en el sentido que aportan al individuo su experiencia más primitiva y la más completa de la unidad social; lo son también en que no son cambiantes en el mismo grado en que lo son las relaciones más elaboradas, sino que forman una fuente relativamente permanente en donde el resto surge siempre. Así, esos grupos son muy importantes no solamente para el individuo sino para las instituciones sociales.

Por su parte, el grupo secundario u organización, de acuerdo con el mismo autor, es un sistema social que funciona según las instituciones en el interior de un segmento particular de la realidad social. En el grupo secundario, las relaciones entre los individuos a menudo son más formales, frías, impersonales.

Por otro lado González (1997), señala que la formación de un grupo se compone de cuatro aspectos o facetas de integración social. Estos aspectos deberían ser entendidos como funciones más que como causas de formación:

- Integración ambiental: supone que el entorno ambiental proporciona los elementos para la formación del grupo. Han sido principalmente estudiados los entornos físicos, el entorno social y el entorno cultural.
- Integración conductual: remite a la formación del grupo a partir de la mutua satisfacción de necesidades.
- Integración afectiva: el encadenamiento de relaciones diádicas es la forma más habitual en que la afectividad lleva a la formación de un grupo.
- Integración cognitiva: los grupos se pueden formar a través de la integración cognitiva siempre que los integrantes creen que comparten características personales relevantes.

Como podemos ver es muy importante para los seres humanos formar grupos, debido a nuestra necesidad social de vivir en comunidad.

2.3 Procesos de influencia social.

Una vez revisado el concepto y características del grupo, se abordarán los procesos de influencia social, que se presentan dentro de estos.

Según Fischer (1990), el término “influencia social”, designa de modo amplio el hecho de que una persona se convierte en prescripción para la orientación de la conducta de otra persona. La influencia social abarca todo aquello que produce un cambio de la conducta, en virtud de las presiones dominantes en un determinado contexto.

A continuación se describe el control social, como un proceso de influencia social.

2.3.1 Control Social.

A este respecto, Moscovici (citado con Leyens 1979), plantea el triple postulado de la necesidad del control social, de la exigencia de conformidad, de la búsqueda sistemática del consenso. De este postulado se desprende cierto número de proposiciones, explícitas o implícitas, consideradas como condición del buen funcionamiento de los grupos. Dichas proposiciones son las siguientes:

1. En un grupo, la influencia social está desigualmente repartida y se ejerce de forma unilateral.
2. La influencia social tiene como función mantener y reforzar el control social.
3. Las relaciones de dependencia determinan la dirección y la importancia de la influencia social ejercida en un grupo.
4. Las formas que toman los procesos de influencia están determinadas por los estados de incertidumbre y por la necesidad de reducirla.
5. El consenso, que enfoca en intercambio de influencia, se fundamenta en la norma de objetividad.
6. Todos los procesos de influencia se consideran bajo el ángulo del conformismo, en el sentido de que las personas que son sometidas lo aceptan como algo natural.

Según Fischer (1990) a principios del siglo XX se consideraba la influencia a partir de la tendencia de los individuos a imitar a los demás. La imitación era definida como una característica social, resultante de una especie de atracción invisible hacia los otros, pero era percibida como un rasgo de la naturaleza humana. Hoy día, los psicólogos sociales consideran que la tendencia a la uniformización en la sociedad, no resulta del instinto, sino que encuentra su explicación en un conjunto de presiones invisibles y ocultas, que han sido caracterizadas de diversos modos: imitación, contagio social y comparación social.

A continuación se describen la imitación y el contagio social, como procesos de influencia social.

2.3.2 *Imitación y contagio social.*

La imitación es el proceso fundamental de la realidad social. Tiene un carácter dinámico y selectivo y no puede ser definida sólo como un calco de otra conducta; ya que no se trata de una simple copia sino de una producción original. La imitación desarrolla en sí modelos de comportamiento que permiten actuar de modo eficaz y satisfactorio.

El concepto de contagio social, se refiere al comportamiento de los hombres cuando se agrupan en el interior de los sistemas sociales, en los que existe una circulación de sentimientos entre los individuos. Esto muestra que los fenómenos sociales no se explican solo por el condicionamiento, sino también por el poder que poseen determinados valores u opiniones para agrupar en torno suyo a los individuos. Por lo que se define como la tendencia a imitar un modelo dominante de comportamiento, que se propaga de una persona a otra. Un estudio realizado por Kerckhoff y Back, (citado en Fischer 1990), concluyó que los individuos cuyas relaciones son positivas tienden a modelar sus comportamientos entre sí, en el intento de parecerse, debido a que un individuo acepta un modelo implícito, según el cual es deseable, en determinadas situaciones, ser como los demás y actuar en consecuencia, adoptando el mismo comportamiento que ellos.

Por otro lado Barriga (1983) menciona que el contagio social es un proceso de influencia basado en el modelado, y explica diversos fenómenos de comportamiento colectivo agresivo o desinhibido. Para que se dé contagio conductual, se requiere que el sujeto o sujetos estén motivados para actuar de una forma concreta, pero sin atreverse a hacerlo hasta que un modelo emite dicha conducta. La observación del modelo eliminara en los otros el miedo a las consecuencias y la inhibición y los conducirá a la acción.

Otro proceso de influencia social es la comparación social, el cual se describe a continuación.

2.3.3 *Comparación social.*

Los individuos no están siempre seguros de sus opiniones ni de sus acciones, y entonces tienden a comprobar en otros si son exactas sus opiniones, es decir, si son aceptadas por el grupo en el que se encuentran, tal incertidumbre y tal impulso orienta su comportamiento para obtener mediante la comparación de sus actitudes, una estimación y una armonización de su conducta.

Los individuos entran así en un procesos de comparación social cada vez que sienten la necesidad de evaluar su conducta y de ajustarla a las normas de su ambiente.

Una segunda explicación tiene que ver con la comparación con los demás. Tal como la define Festinger, (citado en Myers 1999) en su teoría de la comparación social, la cual sostiene que es parte de la naturaleza humana querer evaluar nuestras opiniones y habilidades, cosa que podemos hacer comparando nuestros puntos de vista con los de los demás, debido a que somos altamente persuadidos por las personas que pertenecen a nuestros grupos de referencia, grupos con los que convivimos a diario. Es más, al querer agradar a otras personas, podemos expresar opiniones más enfáticas después de descubrir que los otros comparten nuestros puntos de vista, ya que, descubrir que los demás comparten los sentimientos de uno da origen a argumentos a favor de aquello con lo cual todo el mundo esta secretamente a favor.

Ahora se describe la producción de las normas como proceso de influencia social.

2.3.4 *Producción de las normas.*

De acuerdo con Fischer (1990:59:60), una norma es “una regla explícita o implícita, que impone de forma más o menos pregnante un modo organizado de conducta social; se presenta como un conjunto de valores, ampliamente dominante y seguido en una determinada sociedad; solicita una adhesión e implica sanciones, dentro de un campo de interacciones complejas”.

Esta definición insiste sobre el hecho de que la norma se confunde, de algún modo, con los marcos generales de la vida social, se caracteriza como un juicio que designa los valores a los que se refiere. Por otra parte, ciertas normas son específicas de un grupo y no son válidas para todos. Por último, en tanto que juicio de valor, la norma es un imperativo cuya no observancia da lugar a sanciones difusas o claramente enunciadas. Ya se trate de una norma explícita o implícita, está comprobado que su efecto es engendrar cierta uniformidad. Así pues, su rol consistiría en crear un mundo completamente estable, en el que los comportamientos serían perfectamente identificables.

Por su parte Sherif (citado en Leyens 1979), menciona que una norma es una escala de referencia, o de evaluación, que define un margen de comportamiento, actitudes y opiniones, permitidos y reprobables. Las normas son esenciales para nuestras interacciones ya que aportan orden, estabilidad y predictibilidad. Se forman para reducir la incertidumbre y la confusión a nivel de las opiniones y también a nivel de los comportamientos y sentimientos.

Esta reducción de la duda produce automáticamente un aumento en la predicción de la conducta de los otros y, por tanto, una mayor facilidad en nuestras interacciones, ya que por medio de éstas podemos prever como va a actuar el otro y nos comportamos en consecuencia; creemos saber lo que el otro piensa y le atribuimos, en virtud de ello, ciertas características que determinan nuestro comportamiento respecto a él. Si dentro de un grupo cohesivo todos comparten verdaderamente las normas, las sanciones exteriores para hacerlas respetar se

hacen inútiles; las normas se imponen por si mismas: están interiorizadas. Y si la norma está interiorizada, significa que es espontáneamente respetada por todos y que todos pueden tenerse confianza mutua; por tanto son susceptibles los unos a los otros.

Funciones de las normas.

De acuerdo con Fischer, (1990), las funciones de las normas son:

- A) La reducción de la ambigüedad. Ante la imposibilidad de obtener respuestas seguras, se crea una inseguridad derivada de esta situación; con la constitución de una norma, la inquietud o incertidumbre ligada a la respuesta aproximada, se reduce; la realidad física ambigua, difícil de discriminar a falta de un medio para medirla, es sustituida por una realidad social no ambigua.
- B) Evitación de conflicto. Debido a la variedad de los juicios individuales se puede impedir la conclusión de un acuerdo. El hecho de que diferentes tipos de respuestas se presenten y entren, en parte, en competición, crea tensiones y supone un riesgo de conflictos. La aparición de una norma de grupo resulta de que aceptan e interiorizan estimaciones convergentes para alejar el conflicto.

De acuerdo con León (1998) las consecuencias mas relevantes en el proceso de formación de reglas son:

- Lo más importante es que el grupo genera un incremento de la uniformidad. En la mayoría de las ocasiones, la norma será fruto del consenso y, por tanto, eso mismo que el grupo habrá generado será el origen de la influencia social (normas, recompensas y castigos).
- Las normas en los grupos se imponen por sí mismas al ser interiorizadas, si sucede de esta manera todos la respetan y tienen confianza mutua, de manera que el grupo, como totalidad, puede delegar tareas en sus

miembros, ya que cualquiera de ellos puede ocupar el lugar de cualquier otro.

- Resulta que con este marco normativo y este modo de influencia social, el poder del grupo sobre sus miembros es mayor porque es aceptado libremente, ya que no parece sensato revelarse contra aquello que uno mismo ha contribuido a generar.

Una vez revisados los procesos de influencia social, a continuación se describen las formas de influencia social: conformidad y obediencia.

2.4 Formas de influencia social.

Siguiendo con Fischer, (1990), además de procesos de influencia social también existen, en los grupos, formas de influencia social. Aquí abordaremos dos formas esenciales de influencia social: la conformidad y la obediencia, estas son situaciones en las que interviene una modificación del comportamiento que es resultado de presiones específicas.

A continuación se describen las diversas formas de influencia social, comenzaremos describiendo la conformidad.

2.4.1 Conformidad.

Según González (1997:151) la conformidad puede definirse como: “la modificación de un comportamiento mediante el cual el individuo responde a las presiones de un grupo, intentando estar de acuerdo mediante la aceptación de las normas que se le proponen o le son impuestas”.

Por su parte Leyens (1979), menciona que la conformidad se presenta después de que cierta norma ha quedado establecida y la ha aceptado una mayoría, ésta puede intentar, y a menudo lo intentará, imponerla a una minoría que aun no la comparte. En el caso de que la mayoría consiga su propósito, se hablará de conformismo por parte del individuo o grupo que se somete.

Fischer (1990), plantea algunas explicaciones sobre él por qué se conforma la gente:

- La más ampliamente difundida, se refiere a la hipótesis de las normas de grupo: como la mayoría de los grupos tienen finalidades precisas, exigen a sus miembros una sumisión a sus reglas, para conseguir su finalidad. En este caso, la conformidad es el resultado de una necesidad de punto de referencia en el individuo, ya que se esfuerza por estar en armonía con los demás comportamientos y creencias que encuentra a su alrededor. Puede llegarse a la conclusión de que cuanto menos confianza tenga una persona en sí misma, tanto más susceptible resulta a las presiones en el sentido de la conformidad.
- Se puede explicar la conformidad mediante la idea de dependencia. Cuando un grupo se enfrenta a la evaluación de una situación, elabora un sistema de respuestas que no solamente asegura la reducción de la ansiedad, sino también su propia cohesión. Este sistema se impone, en consecuencia, como la respuesta más adaptada y se convierte en una norma: si se asume el riesgo de oponerse a ella, se puede resultar rechazado por el grupo. La eventualidad de un desacuerdo plantea al individuo un problema de elección: seguir en el grupo o preservar su propio sistema de respuesta personal. Si obtiene un acuerdo y una aprobación, la tensión queda resuelta por la sumisión a la norma, es decir, **permanecer dentro del grupo es más importante para él que preservar su autonomía**. En el grupo existe una regla: la sumisión a la norma produce aprobación.

De acuerdo con Myers (1999), la conformidad aumenta si los sujetos se sienten incompetentes. Entre más inseguros nos sintamos respecto a nuestros juicios, más influenciados estaremos por los demás. Aquí podemos abordar el concepto de cohesión, el cual se refiere, según el mismo autor, a que entre mayor cohesión tenga el grupo, mayor poder tendrá sobre sus miembros. Los miembros

del grupo que se sienten mas atraídos por el grupo, responden más a su influencia. No les gusta estar en desacuerdo con los demás miembros del grupo, temiendo ser rechazados por quienes les agradan. Las personas pueden plegarse al grupo para ser aceptados y evitar el rechazo, o hacerlo para obtener información importante. El autor plantea que la cohesión puede deberse a dos aspectos:

- Influencia normativa. Que significa “seguir a la multitud para evitar el rechazo, para mantener la buena impresión que puedan tener de uno o para ganar su aprobación.
- Influencia informativa. Que lleva a las personas a la aceptación, cuando la realidad es ambigua, ya que, otras personas pueden ser una fuente valiosa de información.

Es decir, la preocupación por la imagen social genera una influencia normativa y el deseo de ser correcto genera una influencia informativa.

Fischer (1990:63), define la cohesión “como las fuerzas que mantienen unidos a los miembros de un grupo”. De acuerdo con Festinger, (citado en González 1997), la causa de la cohesión es la autovalidación, es decir, la necesidad que tiene cada persona de evaluar sus actitudes, creencias y emociones. La comparación social seria, pues, el vehículo por el que se generaría la atracción interpersonal y, por tanto, la cohesión.

Ahora se describe la obediencia como forma de influencia social.

2.4.2 Obediencia.

Volviendo con Fischer (1990), él considera que junto con la conformidad la obediencia representa una segunda forma esencial de la influencia social, y la define como la modificación del comportamiento, mediante la que un individuo responde con la sumisión a una orden procedente de una autoridad legítima.

Por su parte Milgram (citado en Fischer 1990), menciona que la obediencia se puede explicar como una condición de la socialización, ya que, todo individuo entra en la vida social aprendiendo a obedecer, en la familia, en la escuela, en el trabajo. Este mecanismo se explica por medio de:

La *interiorización de la sumisión*. Los primeros veinte años de la vida transcurren en estado de subordinación, estado que, por otra parte, es valorado como moral y bueno, ya que la obediencia es consagrada como una virtud y es, por tanto, recompensada. Tiene entonces lugar la interiorización del orden social, es decir, de la norma de obediencia a los superiores. Para que este mecanismo pueda funcionar es necesario, en primer lugar, que la autoridad sea claramente identificable. Con frecuencia, el sujeto acude con la idea de que alguien dirija las situaciones en las que está colocado e intenta descubrir donde se sitúa la autoridad.

Por su parte la autoridad se señala por marcas características que los individuos advierten. Por otra parte, el sujeto se siente comprometido y moralmente obligado, a asumir su rol hasta el final. Existe, por último una coherencia entre el orden y la función de la autoridad, la cual significa que un individuo será receptivo a cuanto procede de ella y que aceptará la situación tal como la autoridad la define.

También se explica por medio del *estado agéntico*: la integración en la jerarquía da lugar a una pérdida del estado de autonomía, sustituido por un nuevo estado que el autor denomina el estado agéntico. El sujeto no se siente ya responsable de sus actos, no se considera ya más que como el instrumento de la voluntad de otro, cuyas ordenes obedece.

Pero al obedecer renunciamos a nuestra capacidad de evaluación personal: consideramos que no tenemos ya que juzgar si nuestros actos son buenos o malos; en el momento que se nos da una orden, estimamos que la autoridad superior está ahí para juzgarla; nosotros simplemente hacemos aquello que se nos ha pedido; además cuando una autoridad es identificada, se produce un

fenómeno llamado “sintonización”: el sujeto es receptivo a todo lo que viene de la autoridad y poco receptivo a todo lo que provienen de otra parte. Su atención permanece centrada en todo lo que la autoridad es capaz de exigir. El individuo acepta las situaciones que se le presentan a través de la definición que hace de ellas la autoridad; estando obligado a realizar todo lo que ella exige, la deja ser único juez de la significación de sus actos.

Una vez revisados los procesos y formas de influencia social, a continuación se describe, específicamente, como se desarrollan estos procesos y formas de influencia dentro de los grupos de referencia, orientador, compañeros de escuela y familia, en la elección profesional, para de esta manera tener un panorama general sobre el problema de estudio.

III. LA INFLUENCIA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA EN LA ELECCIÓN PROFESIONAL.

Antes de revisar los procesos de influencia en los grupos de referencia, se presenta una pequeña definición de constructo, realizada por el investigador, sobre las variables de estudio, las cuales se abordan en este capítulo.

Elección Profesional. Una vez concluido el bachillerato el joven debe decidir si desea y puede seguir sus estudios, si elige continuar se enfrentará a la tarea de elegir una de las muchas opciones profesionales que se ofrecen en las universidades, Tversky y Kahneman, (citados por Tapia, 1997), mencionan que el comportamiento de un sujeto a la hora de tomar decisiones se ve establecido por el modo en que se representa la situación sobre la que va a tomar una decisión, y que muy a menudo las representaciones que hacen son imprecisas e incluso erróneas. Por ello el joven debe echar mano de toda la información a la que tenga alcance sobre la decisión que habrá de realizar.

Un factor importante al momento de realizar una elección profesional es que el joven cuente con cierta madurez vocacional, este concepto hace referencia al “grado en que 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)

Grupo de Referencia. Son grupos de personas que influyen en las actitudes de un individuo, en sus valores y en sus patrones de conducta. Este factor es mas influyente que cualquier otro grupo social. Los grupos de referencia son aquellos a los que el individuo toma como modelo cuando emite juicios y creencias, también condicionan su comportamiento individual. Un grupo de

referencia puede ser la familia, un grupo de amigos, una institución social, política, religiosa, etc., este factor es mas influyente que cualquier otro grupo social.

De acuerdo con Fingerman (1979), podemos ubicar a los grupos de referencia dentro de los grupos primarios, ya que el grupo de referencia al igual que el grupo primario, son considerados como unidades dinámicas en que sus miembros se influyen mutuamente, motivados por un objetivo común.

Ambos se caracterizan por una asociación y cooperación íntima de “cara a cara”. Estos grupos son primarios porque constituyen la base y fundamento de la naturaleza social del hombre.

Festinger, (citado en Myers 1999) en su teoría de la comparación social sostiene que es parte de la naturaleza humana querer evaluar nuestras opiniones y habilidades, cosa que podemos hacer comparando nuestros puntos de vista con los de los demás, debido a que somos altamente persuadidos por las personas que pertenecen a nuestros grupos de referencia, grupos con los que nos identificamos.

Para Del Ángel (1986), la familia constituye el primer y más significativo grupo de referencia para el niño, ya que las orientaciones y la conducta posterior del individuo revelaran su influencia.

A continuación se describen los grupos primarios, compañeros y familia, centrándonos principalmente en los procesos de influencia, para elegir una profesión, que ocurren en estos grupos. Pero antes de revisar cada uno de los grupos de referencia, se abordará el problema de la elección vocacional y la influencia, en general, de que es objeto el adolescente.

De acuerdo con Cortada, (1977), el problema de la elección, si bien se da en todos los individuos, no en todos tiene las mismas características. Para

algunos, los menos, la decisión es rápida y segura sin necesidad de mayor deliberación; es como si esta decisión se hubiera producido de manera inconsciente u oculta, probablemente porque las condiciones de maduración y aprendizaje se han dado por el tipo de hogar, de padres, etc., para otros, llegar a la elección es un proceso sumamente lento del que sólo pueden salir adelante con ayuda experta. Sin embargo, aunque en apariencia la decisión de unos sea fácil, rápida y espontánea y la de otros difícil, debemos comprender que en todos es el resultado de un lento proceso que se viene desarrollando desde la infancia. Es probable que ésta sea la primera decisión importante en su vida, ya que no tiene casi ninguna experiencia en tomar decisiones, ya que sus padres han decidido por él y los profesores le dicen que es lo correcto.

Por su parte Del Ángel, (1986), menciona que la elección que el adolescente realiza sobre su carrera no es totalmente libre ya que la elige con base a determinado número de posibilidades que se le presentan según al ámbito en el que se encuentra, es decir, dependerá de la información a que tenga alcance, y de la imagen que se difunda de las carreras, observando que principalmente las carreras tradicionales tienen una imagen clara y positiva, o a las que se les ha adjudicado un valor mercantil superior a las demás.

En el proceso de toma de decisiones el adolescente se apoya en los individuos que interactúan con él, específicamente con aquellos grupos con los que comparte expectativas, metas e intereses. Los grupos de referencia actúan en el sujeto como agentes socializadores; es decir, moldean la conducta del individuo para lograr la adaptación a la sociedad en que se desenvuelve.

Mientras que para Donas, (2001), en el desarrollo personal los jóvenes se ven involucrados en la tarea de desarrollar un compromiso ocupacional: terminar su educación, ingresar al mundo laboral, obtener destrezas en el trabajo y alcanzar la independencia económica. El éxito profesional, brinda un sentido de satisfacción y valor, un trabajo del que se disfrute contribuye al desarrollo personal y profesional. Además, el hecho de separarse de los padres es un paso importante

para convertirse en adultos. Aun más importante que la separación física, es lograr la autonomía emocional, rompiendo los vínculos emocionales de independencia.

A continuación se describe la influencia que ejerce la familia en la elección profesional.

3.1 Familia del alumno.

De acuerdo con Cortada, (1977) 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. Tal evidencia presupone que, durante dicho proceso, los padres y las madres deciden la profesión de los hijos e hijas, llevados por el influjo de ciertos hábitos tradicionales entre los suyos, la existencia de algún negocio familiar, la carrera u oficio del jefe de la casa, antes incluso, que las actitudes mismas o el gusto personal de los propios afectados.

Vila (1998) comparte esta postura ya que menciona que cada miembro de la familia incide en la conducta de los demás y, simultáneamente, las relaciones que tienen dos miembros de la familia pueden influenciar indirectamente las relaciones entre todos los miembros de la familia. Las madres y los padres simultáneamente influyen en la conducta de sus hijos e hijas a través de un sin fin de prácticas distintas. Usando la terminología de Bronfenbrenner (citado en Vila, 1998), la familia es el primer microsistema en que el niño y la niña experimentan el crecimiento de sus capacidades sociales, emocionales, intelectuales y morales.

Para Del Ángel (1986), la familia es el principal agente socializador, pues desde que nace el niño o niña se encuentra inmerso en este núcleo y su estancia en el es indefinida, así la familia constituye el primer y más significativo grupo de referencia para el niño o la niña, ya que las orientaciones y la conducta posterior del individuo revelaran su influencia.

De acuerdo con Vila (1998), podemos distinguir tres funciones básicas, de la familia, que son comunes en un gran número de culturas: de supervivencia, económica y autoactualización.

La función de supervivencia se refiere a crear las condiciones físicas y de salud que permitan vivir a los más pequeños hasta que ellos mismos tengan la posibilidad de tener criaturas. La función económica se relaciona con proveer las habilidades y capacidades que permitan a los niños y niñas autoabastecerse económicamente cuando sean adultos. La función de autoactualización remite al uso de prácticas educativas en las que durante la infancia se desarrollen capacidades cognitivas y dominar procedimientos para maximizar los propios valores culturales como la moral, el prestigio, la religión, la autoestima, etc.

Por su parte Nava (2000) considera que la familia actúa como principal agente socializador, y esta socialización se logra mediante la interiorización, por parte del sujeto, de los valores culturales de la sociedad a la que pertenece. El trabajo representa uno de los valores de nuestra sociedad y éste se adquiere por la interpretación que existe entre el sujeto y su familia.

Además de proveer los modelos de la identificación, la familia actúa como promotora o inhibidora de la consecución de estudios universitarios; la educación superior sigue siendo un privilegio al que se tiene acceso según el origen social, en este sentido, la familia actúa como perpetuadora de la desigualdad, por ello, las familias intervienen decisivamente en la elección de la carrera de alguno de sus miembros, a veces, consiente a veces inconscientemente; es el efecto de la influencia que ejerce la tradición familiar, dando lugar a dinastías de profesionistas, o es el resultado de una decisión familiar conscientemente adoptada, fundada, por lo general, a partir de la situación que se observa en el campo de trabajo: la sobrepoblación, la demanda, el prestigio, el ingreso, el reconocimiento social, el empleo seguro, la atención del patrimonio familiar, etc. son algunos de los aspectos que se toman en cuenta para elegir carrera.

Estas conductas se pueden explicar de acuerdo con lo planteado por Erikson (citado en Vila, 1998), ya que él destaca dos dimensiones de análisis en las condiciones paternas y maternas relativas a la socialización e individualización de sus hijos e hijas. Por una parte, los adultos deben limitar las conductas de sus criaturas con el objetivo de promover su autocontrol y su adecuación social. De la otra, deben promover la iniciativa y la curiosidad de sus hijos e hijas y, a la vez, animar en ellos sentimientos de competencia personal. En concreto, las dimensiones asumidas son permisividad/restricción y proximidad/distancia.

La dimensión permisividad/restricción describe la cantidad de autonomía que las madres y los padres permiten a sus criaturas. Los progenitores “restrictivos” limitan las expresiones de sus hijos y sus hijas e imponen normas y reglas que deben ser seguidas. Los “permisivos” colocan pocas restricciones y aceptan sin problemas las decisiones de sus hijos e hijas sobre el curso de sus actividades.

La dimensión proximidad/distancia describe la cantidad de afecto y aprobación que un progenitor dirige hacia su criatura. Los progenitores “próximos” son los que sonríen y animan a sus criaturas a la vez que realizan pocas críticas y castigos sobre sus conductas. Por el contrario los “distantes” se muestran menos afectivos y ejercen más críticas y castigos sobre la conducta de sus criaturas.

Por su parte Montero, (2000), considera que los jóvenes en algunas ocasiones deben estudiar una carrera por presiones familiares. Algunos jóvenes llenos de culpa ceden a las demandas de los padres y las madres, mientras otros los enfrentan, velada o abiertamente, para realizar sus deseos. Los desacuerdos familiares con respecto a la elección profesional de los hijos e hijas se relaciona principalmente con ciertas imágenes de las carreras, expectativas económicas y con valoraciones de género que dan cuenta no solo de conflictos psicoafectivos que se producen en un pequeño grupo social, sino de una problemática sociocultural mucho más amplia.

Esta presión la explica Heath (citado por Vila, 1998), ya que menciona que otra forma de conceptualizar las prácticas paternas y maternas provienen del concepto de poder potencial de los progenitores para influenciar la conducta de sus hijos e hijas en una dirección distinta de sus deseos, de modo general se consideran dos áreas en las que se manifiesta dicho “poder potencial”:

- La primera, remite a la distinción “poder de recompensa/ poder de castigo” y se refiere a la habilidad de los progenitores para utilizar recompensas o castigos para introducir modificaciones en las conductas de sus hijos e hijas de acuerdo con los deseos de los padres.
- La segunda se relaciona con la dimensión “poder experto/ poder legítimo” y se refiere, respectivamente al conocimiento de los progenitores y al ejercicio de la autoridad. Así, el poder experto se relaciona con las practicas que utilizan las madres y los padres para enseñar una habilidad determinada a sus criaturas y el poder legitimo tiene que ver con cuestiones relacionadas con la tradición de la cultura en la que se vive.

Por su parte Trotter, (1999), considera que los padres y las madres, son los principales agentes naturales de la formación humana. Y que estos son quienes más influyen en la educación de los hijos e hijas, así mismo los padres y madres son los principales agentes naturales de la educación, puesto que son los primeros y más poderosos agentes de la formación de la personalidad humana, aspecto esencial en el ámbito de la orientación. La familia desempeña un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera. Las actitudes de los padres y las madres hacia la orientación vocacional pueden presentarse de diferentes maneras: apoyando las decisiones, decidiendo en lugar de sus hijos e hijas, orientándolos para que elijan lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades, para dejar todo en manos de sus hijos e hijas.

Rodríguez, (1986), menciona que la familia puede condicionar la conducta vocacional del adolescente y el o la joven, ejerciendo presión sobre él, con el fin de que elija las alternativas que ofrezcan “buenas posibilidades económicas”. Sin embargo, esta, también puede condicionar la conducta vocacional de otras maneras:

- Los recursos económicos con los que cuente para brindar la posibilidad de aumentar el nivel educativo del adolescente o el joven según las expectativas que estos tengan, es decir, si un adolescente o joven desea seguir una carrera profesional que sobrepase las capacidades económicas de la familia, su conducta vocacional se puede ver afectada y puede ser frustrada o modificada.
- El nivel educativo de los padres y las madres, que señala y condiciona un conjunto de normas, creencias y valores que tienen como primer efecto la confianza en la elección que hagan los adolescentes y jóvenes sobre su carrera profesional y que pueden conducirlos a seguir el ejemplo.
- Las expectativas que tienen los padres y madres frente al estilo de vida de sus hijos, que pueden llevar al adolescente y al joven a elegir una carrera profesional que satisfaga estas necesidades en vez de las propias.

Apoyando esta postura encontramos a Trotter (1999), que menciona que tanto por razones de tipo económico como cultural, el ingreso de los hijos e hijas a instituciones de educación superior, parece ser una meta para todas las familias que cuentan con posibilidades de enfrentar este reto. Ostentar un título suele interpretarse como una garantía de éxito, prestigio, salario y de poder avanzar en la estructura social.

De acuerdo con Montero (2000), y para ratificar lo planteado anteriormente, la familia es considerada como una importante influencia de la decisión vocacional a través de:

- a) los límites que establece, su situación económica y la escolaridad de los padres, las madres y hermanos;
- b) el empleo, permanencia o migración de la familia;
- c) la imagen de progreso y el concepto de estatus.

Es decir, la influencia de la familia en los designios vocacionales de los hijos e hijas se articula con el lugar que ocupa socialmente. Por ello no hay que perder de vista que si bien la carrera es percibida como medio para lograr mejores condiciones de vida para los hijos e hijas, lo hace en formas diferentes. Así puede interpretarse como una herramienta para mantener o cambiar cierto estatus, para poder obtener privilegio, respeto, reconocimiento, mejor ingreso, etc.

Un factor importante dentro de la influencia que ejerce la familia son las actitudes más frecuentes de los padres y las madres ante la orientación vocacional, de acuerdo con Trotter (1999), estas pueden ser:

- Padres y madres autoritarios. Son aquellos que ordenan, imponen sus puntos de vista y no escuchan razones ni opiniones por parte de los adolescentes. En cuanto a la elección vocacional de sus hijos e hijas sobreentienden que van a seguir sus mismos pasos o deciden por ellos la carrera que van a estudiar. Concientemente o inconscientemente forzan a los adolescentes a cursar cierta carrera sin tener en cuenta su opinión, intereses, aptitudes o personalidad.
- Padres y madres sobreprotectores. Son una modalidad de los padres y las madres autoritarios, pero de manera un tanto disfrazada. Tales padres y madres al sobreproteger a sus hijos e hijas piensan y deciden 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. No saben hacer nada, o casi nada, por iniciativa propia, ya que dependen totalmente de los padres. En el ámbito de la elección vocacional, estos padres y madres deciden lo que ellos creen que es mejor para sus hijos e hijas, comenzando por la carrera que van a cursar, el lugar donde lo harán, etc., y los convencen de que la elección paterna o materna es la más atinada.

- Padres y madres desentendidos. La diferencia con los anteriores radica en que son la cara opuesta de la moneda, justamente por no influir ni ayudar a los hijos e hijas en lo más mínimo, no se preocupan por ayudar a sus hijos e hijas en la elección correcta de la carrera, y con ellos sucede algo más grave: ni siquiera les interesa lo que aquellos elijan. Los jóvenes -según piensan ellos- ya están lo suficientemente grandecitos para saber lo que más les conviene. Estos además de no ayudar ni orientar a los hijos e hijas, desmotiva al estudiante, al ver que cualquier esfuerzo que haga no interesa a sus padres y madres.
- Padres y madres educadores o cooperativos. No son autoritarios, ni imponen sus puntos de vista, sino que respetan la persona e individualidad de cada uno de sus hijos e hijas. Tampoco son sobreprotectores ni hacen todo por estos, sino que ofrecen la seguridad necesaria para que actúen por su cuenta y tomen sus propias decisiones. Tampoco se desentienden de su papel formativo, sino que se preocupan de sus hijos e hijas como personas que tienen intereses y aptitudes propios. Estos padres y madres respetan la individualidad del hijo y la hija, lo ven como una persona, única e irrepetible, con sus propias características, intereses, temperamento, personalidad, virtudes y defectos. Ellos van a vigilar los intereses, observar su persona y le darán, con base en esto, las herramientas necesarias para la elección correcta de la carrera que determinara su forma de vida futura.

Por su parte Nava, (2000) menciona otro factor que atañe a la familia y que impacta negativamente en la capacidad de los educandos para elegir que es el clima de sobreprotección - característico de las madres mexicanas-, este ejerce presión y actúa como limitante en el desarrollo de la autonomía de los jóvenes, es decir, les impide alcanzar el grado de madurez necesario para hacer una elección más realista.

A continuación se describe la influencia que ejercen los compañeros y compañeras de escuela en la elección de carrera.

3.2 Compañeros de escuela.

De acuerdo con Díaz (1996), los compañeros y compañeras juegan un papel prioritario en la formación de la propia identidad, puesto que proporcionan:

- 1) la mejor oportunidad de la que dispone el sujeto para poder compararse y evaluar con precisión la propia eficacia, y
- 2) activar el proceso de adopción de perspectivas, como consecuencia de la cual se construye tanto el conocimiento de uno mismo como el conocimiento de los demás.

Conocemos nuestra capacidad al comparar nuestros resultados con los que obtienen los demás y, en este sentido, utilizamos como referencia especialmente a aquellas personas que consideramos similares a nosotros. La percepción de autoeficacia es la faceta del autoconocimiento que más influye en la adaptación cotidiana, puesto que de ella dependen:

- a) la elección de las acciones que se emprenden;
- b) el esfuerzo y el tiempo que se emplea en ellas intentando superar los obstáculos que aparecen;
- c) si el joven se sobrevalora emprende acciones más allá de sus posibilidades, y experimenta excesivas dificultades e innecesarios fracasos que pueden tener resultados aversivos e irreversibles. Si, por el contrario, se subestima,

evita ambientes y actividades que le permitirían desarrollar su competencia, privándose así de importantes oportunidades, o dirigiéndose a las tareas con un sentimiento de deficiencia personal que interfiere con un rendimiento eficaz.

De esta manera y de acuerdo con Rodríguez (1986), los amigos y amigas pueden influir de dos formas, la primera como amistad, ya que al adolescente le gustaría proseguir los estudios con su grupo de amigos; sobre todo los más indecisos pueden mostrar tendencia a seguir la profesión que quiere el líder del grupo o el compañero o compañera que más les guste; y por otra parte pueden influir por medio de su punto de vista, ya que pueden ofrecer conceptos muy tópicos o peyorativos sobre determinadas profesiones.

De acuerdo con Donas (2001), la amistad es un factor relevante en la socialización de los adolescentes, y este puede ser un medio para aprender habilidades sociales, y juega un papel central en la búsqueda del adolescente, del conocimiento y la definición de él mismo. La amistad es importante para lograr la emancipación de los padres y las madres, el establecimiento de relaciones heterosexuales y la afirmación de la identidad. El adolescente desea independencia emocional, emancipación de los padres y madres y satisfacción emocional de los amigos y amigas. Los compañeros y compañeras proporcionan ahora parte del apoyo emocional que antes brindaba la familia.

Por su parte, Reymond-Rivier (1971) menciona que los adolescentes en sus primeros pasos en la vida son poco seguros; a pesar de sus actitudes arrogantes, provocadoras y revoltosas, son todavía incapaces de asumir su personaje, por no saber él mismo quien es ese personaje, sobre todo por no haber adquirido confianza en sus posibilidades. Para adquirir esta confianza, necesita en primer lugar identificarse con los demás, encontrar en sus semejantes las mismas reacciones y los mismos sentimientos que los suyos. De ahí la facilidad con que el adolescente se vuelca, sin darse cuenta, en el conformismo que ya no existe sólo

a escala de grupo, sino que se ha vuelto un conformismo de masa, las razones de esta transformación se deben a los medios de comunicación, que engendran el conformismo, nivelando en todas partes las diferencias.

Del mismo modo, Del Ángel (1986) considera que el adolescente durante su estancia en la escuela media superior se ve influenciado por su grupo de amigos y amigas. Dadas las características del adolescente que se encuentra en un estado de transformación, de acoplamiento a un sistema adulto de valores, creencias y actitudes, diferentes a sus intereses y a su manera de concebir al mundo, el joven trata de buscar apoyo en su manera de ver las cosas y esto lo logra uniéndose con individuos con los que se identifica, con los que tiene el mismo desarrollo emocional, con los que se encuentra en el mismo periodo de desarrollo.

Lo que trae satisfacciones, pues en el grupo de amigos y amigas encuentra la reafirmación de sus intereses, valores, sentimientos, ya que el grupo le brinda solidaridad, en el sentido de que sus inquietudes, crisis e introducción a un sistema social de adultos no es solo de él, sino de una serie de sujetos que comparten una situación, disminuyendo de esta manera el conflicto o la tensión en la que se encuentra.

En el grupo, el adolescente busca una razón de ser, un ideal del yo, una imagen que le de seguridad, que calme su inquietud interior y le devuelva el sentimiento de su valor, cuando más débil y desguarnecido se sienta, tanto más fuerte será su apego hacia los otros y se identificara con ellos, más tendencia tendrá a admitir, a descargarse de si mismo de alguna manera en el grupo y a fundirse en éste. El grupo va a permitir al adolescente afirmarse con toda seguridad, en medio de seres que piensan y sienten como él, sabe que puede expresarse libremente, sin el temor de no ser comprendido. Aquí se le toma en serio y encuentra un ideal y unos valores a la medida de sus aspiraciones. El grupo puede ser así a la vez una solución para los conflictos del adolescente y una preparación notable para la condición de adulto.

A continuación se presenta, un pequeño resumen de algunas investigaciones realizadas sobre el tema de investigación, a manera de ejemplo sobre cómo ha sido abordado el tema por otros investigadores.

3.3 Investigaciones sobre grupos de referencia y elección profesional.

Orientación vocacional y elección profesional. Trabajo realizado en el centro de orientación educativa del "Instituto Patria" 1965-1969. Herrera M. (1972). Facultad de Filosofía y Letras, Colegio de Psicología. UNAM

El objetivo de esta investigación, fue comprobar hasta que punto la orientación vocacional hace un pronóstico acertado en relación a la elección profesional y a una buena adaptación dentro de la carrera. Para lograr lo anterior se siguió por un lapso de cinco años, que abarca de 1965 a 1969 a un grupo de 104 alumnos del "Instituto Patria".

De un grupo de 104 alumnos que solicitaron orientación se eligieron 52 sujetos al azar, iniciando con el primero, se tomo uno sí y otro no. En el grupo estudiado se trato de comprobar que la influencia ambiental es un factor decisivo en la elección que hace el alumno.

Las técnicas usadas fueron pruebas psicopedagógicas a través de las cuales se recabaron los datos acerca del alumno y de los rasgos de personalidad para su evaluación, como capacidad de aprendizaje del sujeto, capacidad intelectual, intereses vocacionales, intereses profesionales, así como los valores que son mas importantes para cada uno de los muchachos.

Análisis de los resultados.

El grupo estudiado cuenta con una buena capacidad intelectual que les pronostica que pueden estudiar una carrera con cierta facilidad. Tienen una buena capacidad de aprendizaje. Se encontró que en la mayoría de los sujetos, de

acuerdo con la prueba para medir los valores que son más importantes para los jóvenes, sobresalen:

Valor económico. Utilidad que nos muestra el sentido práctico que tiene el alumno al hacer una elección acertada, ya que esta va a redundar en el éxito económico y profesional que obtenga.

Valor político. Dentro del medio ambiente en que se desarrolla este grupo económico-social y culturalmente es necesario contar con elementos que le permitan ocupar un buen lugar dentro de su círculo.

En lo que se refiere a la distribución del nivel ocupacional de los padres, se encontró que la mayoría es profesionista y que esto influye para que los alumnos busquen una carrera de acuerdo a la influencia decisiva socio-económica-cultural del hogar. La elección se realiza de acuerdo a la carrera del padre, o en relación con el negocio u ocupación de este o algún familiar o amigo cercano.

Certeza y autoeficacia en la elección de carrera y ambiente familiar. Canto J. (2000) Enseñanza e Investigación en Psicología. Vol. 5. N° 1. p. 51-71.

El propósito de este estudio fue examinar las relaciones entre la certeza en la elección de carrera, la autoeficacia en dicha elección y el ambiente familiar.

El estudio se dividió en dos fases, en la primera etapa participaron 2236 estudiantes de todos los grados escolares de la Escuela Preparatoria 1 de la Universidad Autónoma de Yucatán (UADY) inscritos en el periodo escolar 1996-1997.

En la segunda etapa, se seleccionaron aleatoriamente 236 estudiantes. El muestreo fue de tipo convencional por cuota. Las edades de los participantes oscilaron entre los 15 y los 18 años.

Para recolectar la información en la primera etapa, se elaboro el Cuestionario de Elección de Carrera (CEC). Este cuestionario identifica información demográfica acerca de los estudiantes: estado de elección, preferencia de elección de carrera, certeza en la elección de carrera, edad, genero, grado y disposición para participar en la segunda etapa del estudio.

En la segunda etapa se aplicaron dos instrumentos: la Escala de Ambiente Familiar (EAF) y la Escala de Autoeficacia en la Elección de Carrera.

Se encontraron diferencias significativas entre la certeza de elección de carrera y el ambiente familiar y los niveles de autoeficacia en la elección de carrera. Los resultados sugieren que los estudiantes con certeza en la elección de carrera alta perciben a sus familias como menos conflictivas y promotoras de la participación en actividades intelectuales, culturales y recreativas.

La autoeficacia en la elección de carrera y la certeza de elección de carrera están positivamente asociadas: los estudiantes con autoeficacia en la elección de carrera alta mostraron tener también una alta certeza en la elección de carrera, ello podría significar que la autoeficacia en la elección de carrera es uno de los factores que influyen en la certeza en la elección de carrera.

Autoeficacia en la elección de carrera e indecisión vocacional. Canto. J. y Luna. L. (2001). Enseñanza e Investigación en Psicología. Vol. 6. N° 2. p. 212-224.

Este estudio tuvo el propósito de explorar las relaciones entre la autoeficacia en la elección de carrera y los niveles de indecisión vocacional, el sexo y la edad.

Participaron 315 estudiantes (194 mujeres y 121 hombres) inscritos en una escuela preparatoria de la Universidad Autónoma de Yucatán. El rango de edad fluctuó entre los 13 y 20 años.

Para ello se utilizó una escala de autoeficacia en la elección de carrera y la indecisión vocacional, se evaluó mediante un reactivo que pedía al estudiante que indicara la situación en que se encontraba con respecto a su elección de carrera.

Los resultados del estudio sugieren que la autoeficacia en la elección de carrera es un constructo que puede ser útil en la explicación de las diferencias entre los niveles de indecisión vocacional. En este caso se pudo observar que los estudiantes decididos se consideraron como más capaces de realizar las tareas involucradas en la elección de carrera que aquellos que tenían dudas, que estaban indecisos o que dijeron que todavía no habían reflexionado acerca de su futura carrera.

A continuación se describe la demanda de las carreras en la zona metropolitana, las funciones de la orientación vocacional así como algunos aspectos acerca de la autonomía de las personas, todo ello como factores a considerar al momento de realizar la elección profesional.

IV. LA DEMANDA SOCIAL DE CARRERAS, LA ORIENTACIÓN VOCACIONAL Y LA AUTONOMÍA EN EL JOVEN

4.1 Demanda social de carreras.

La demanda social es el resultado de las decisiones individuales en situaciones de elección educacional. 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 carrera elegida. También depende de un número de factores fuera del control de los individuos, como la competición por los mismos lugares, los requerimientos de admisión y procedimientos de selección de la universidad o instituto. (Ruiz,1992)

Este autor 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. Así como los factores del sistema educativo al igual que los de la sociedad en conjunto que son llamados institucionales, que abarca las variables que limitan, orientan o condicionan las decisiones individuales.

Por otro lado, Toborga (2002) refiere que entre los factores que intervienen en las categorías de oferta y demanda de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) se encuentran 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.

- f) “Políticas, planes y metas para orientar la oferta de educación superior, tanto nacionales como de la zona metropolitana” (Toborga,2002: 132).

Según este autor las variables en relación con la oferta son:

- a) Naturaleza, 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 influenciadas a su vez por el sistema social.

En lo que respecta a la demanda de las carreras este autor, menciona que la estructura de la matrícula presenta fuertes desequilibrios y alta concentración en una cuantas carreras profesionales.

Encontrándose que el Área de Ciencias Sociales y Administrativas ha crecido desmedidamente en los últimos nueve años, mientras que las áreas de Ciencias Agropecuarias, Ciencias Naturales y Exactas y Ciencias de la Salud, han disminuido; la matrícula de ingeniería y Tecnología se incremento moderadamente.

El incremento del área de ciencias sociales y administrativas fue causado por la proliferación y la considerable admisión de alumnos en tres carreras: Contaduría, Derecho y Administración, que son las carreras con mayor demanda social y que juntas representaban, en el plano nacional, en 1999, el 32.6% de la matrícula y el 27.4 % del primer ingreso y en la ZMCM, el 24.2%.

De igual modo, Ornelas (citado por Díaz y Priego, 1998), indica que la oferta de estudios superiores en el país ha sido modelada históricamente por la demanda social, contribuyendo de igual manera en la composición de la matrícula.

Al respecto, el Programa de Desarrollo Educativo 1995-2000 menciona que cerca del 50 % de la demanda estudiantil se concentra en el área de Ciencias Sociales y Administrativas, especialmente en las carreras de Derecho, Contabilidad y Administración. También se observa disminución de la matrícula en áreas de gran importancia para el desarrollo nacional como son: Ciencias Naturales y Exactas con el 2% de la demanda, las ciencias Agropecuarias y Humanidades con el 3%.

Así encontramos que las carreras con mayor demanda dentro de la zona metropolitana son: Derecho, Medicina, Contabilidad, Administración.

Las áreas cuyo crecimiento es consistente son la Ingeniería y Tecnología que atiende el 33% de la matrícula y el área de Ciencias de la Salud con el 9%.

Según Toborga (2002) las carreras que gozan de prestigio social dentro de la ZMCM, son las siguientes:

1. Administración.
2. Contaduría
3. Medicina
4. Derecho.
5. Psicología
6. Arquitectura
7. Ingeniería en Computación
8. Diseño Grafico
9. Odontología.
10. Comunicación.

Ahora se describen tanto la importancia, como las funciones que desempeña la orientación vocacional.

4. 2 Orientación vocacional.

El orientador educativo desempeña diversas funciones dentro del centro escolar, tal vez una de las más importantes es la que se refiere a la orientación vocacional. Para efectos de esta investigación únicamente se abordará la función de la orientación vocacional.

La orientación vocacional tiene su origen en la naturaleza del trabajo; es el proceso encargado de brindar ayuda a un individuo en la elección de su ocupación, de prepararlo en un proceso consistente en apoyar a las personas para comprender sus propias aptitudes e intereses, para seleccionar una ocupación adecuada.

Al respecto Roy (1989) señala que la orientación vocacional se convierte en un procesos continuo de brindar ayuda a las personas para que puedan comprenderse así mismas, como una base para que exista una relación entre sus decisiones y sus carreras. La orientación vocacional tiene la finalidad de brindar información y ayuda al orientado para que las decisiones que se tomen sean inteligentes y adecuadas.

De acuerdo con Ayala (1998) la orientación es considerada como un proceso de relación con el alumno donde la meta es el esclarecimiento de la identidad vocacional, donde se estimula la capacidad de decisión del alumno buscando la satisfacción de sus necesidades internas de orientación al igual que las demandas que la realidad exterior le presenta.

Mientras que Cortada (1977), y desde el punto de vista psicológico, menciona que la orientación vocacional debe atender fundamentalmente al

bienestar personal, ya que el trabajo tiene una importancia tan grande en la vida del hombre, que una insatisfacción, frustración o conflicto dentro de su esfera produce siempre un desequilibrio en toda la personalidad. Al mismo tiempo, el trabajo debe ser fuente de desarrollo y maduración de toda la personalidad, y debe ir en busca de la armonía mental.

Así, la orientación vocacional debe entenderse como una higiene previsor para la mente, como una profilaxis más que como remedio de urgencia. La orientación vocacional debe procurar que se realice el ideal de la educación continua. Estas dos actividades deberían estar siempre hermanadas dentro de la misma institución, la primera debe tener siempre en cuenta el sistema educativo de su país, además de su época, y adecuarse a ella; al mismo tiempo, la educación debe modificarse rápidamente de acuerdo con los requerimientos de la sociedad, que cambia las posibilidades de orientación vocacional de los individuos.

La orientación vocacional desde su ángulo educativo, debe tender a elevar el nivel formativo de todos los ciudadanos; evitar la deserción y el desgranamiento en las escuelas; lograr una expansión de la educación que, en forma vertical y horizontal, llegue a todos los estratos socioeconómicos; procurar una educación diferente de acuerdo con las personas y sus distintas regiones; y un mejor aprovechamiento de los talentos que deben buscarse activamente, sin dejar su formación al azar.

Desde el ángulo socioeconómico, la orientación debe lograr que el hombre colabore para el progreso y el desarrollo social y económico de su país.

4.2.1 Teorías acerca del desarrollo de una carrera.

Para apoyar la labor del orientador vocacional, existen algunas teorías acerca del desarrollo de una carrera, de acuerdo con Osipow (1976), existen

cuatro perspectivas diferentes de pensamiento relacionados con la orientación acerca de las carreras.

- Teoría de los rasgos factoriales. Este sistema supone que se puede lograr un acoplamiento entre las habilidades, los intereses y las oportunidades vocacionales que se les ofrecen a los individuos. Una vez que se haya logrado esto se podría afirmar que los problemas de elección vocacional han quedado resueltos. El movimiento que le da importancia a las pruebas de intereses y aptitudes en la orientación vocacional se ha desarrollado a partir de este punto de vista acerca de los rasgos factoriales.
- La sociología y la elección de carrera. Esta concepción tiene como punto central la noción de que las circunstancias que están mucho más allá del control del individuo contribuyen significativamente en la elección de carrera, y de que la tarea principal con la cual se enfrentan los estudiantes es el de desarrollar técnicas que les permitan enfrentarse efectivamente con su ambiente.
- Teoría sobre el concepto de sí mismo. Las tesis centrales de esta aproximación son: a) a medida que los individuos se desarrollan, logran un concepto mas definido acerca de sí mismos; b) cuando una persona trata de tomar una decisión en relación con una carrera, compara la imagen que tiene de ella acerca del mundo ocupacional con la imagen que tiene de sí mismo; c) la adecuación de una decisión de una carrera esta basada entre la similitud que existe entre el concepto que un individuo tenga de sí mismo y el concepto vocacional de la carrera que eventualmente él escoja.
- Elección vocacional y las teorías de la personalidad. Aquí, las ideas fluctúan desde las listas elaboradas de las necesidades inherentes en el proceso de la elección vocacional y los tipos detallados de personalidad para las diferentes carreras, existen muchos autores que se han preocupado por los

factores particulares de personalidad implicados en la elección de una carrera y en la satisfacción que se siente dentro de ella. La hipótesis general que fundamenta a estos estudios es que los trabajadores seleccionan sus tareas porque ven ahí un potencial para la satisfacción de sus necesidades. Una segunda hipótesis afirma que la exposición en una tarea modifica gradualmente las características de la personalidad del trabajador.

4.2.2 Funciones de la Orientación Vocacional.

La influencia que la orientación vocacional tendrá sobre los sujetos, de acuerdo con Cortada (1977), dependerá de las funciones que le son asignadas a los profesionales de la orientación, para esta autora, ya sea que entendamos a la orientación como una función pedagógica, o que la entendamos como una tarea social, no cabe duda de que la orientación de un joven se debe realizar primordialmente en la escuela. Entendemos que la escuela puede y debe cooperar a la orientación vocacional mediante:

a) El conocimiento de las potencialidades diferenciadas de cada individuo.

De acuerdo con Rodríguez (1986), este punto se refiere a que es necesario determinar las capacidades de las personas, ya que estas son diversas. Encontramos capacidades intelectuales que se podrían definir como las disposiciones que tiene toda persona en el orden intelectual, es decir, en su forma de discurrir sobre las cosas. Las aptitudes intelectuales se pueden dividir en:

- Razonamiento abstracto. Capacidad de solucionar problemas sin usar palabras ni números. Es como una facultad general que sirve para diversas situaciones. Es una aptitud importante porque supone establecer relaciones causales, deducir consecuencias, etc., se necesita en mayor o menor grado para cualquier estudio universitario.
- Razonamiento verbal. Aptitud para comprender problemas o cuestiones

expresadas con palabras. Supone saber usar las palabras con precisión y disponer de ellas en abundancia (fluidez verbal). Es esencial disponer de este tipo de razonamiento para los estudios que se llaman de “letras”.

- Razonamiento numérico. Supone una capacidad para razonar y comprender relaciones cuantitativas. El cálculo y la comprensión de los problemas son dos facetas importantes, no hace falta decir que es muy importante si se quiere seguir estudios en el campo de las “ciencias”; pero también son necesarias en la mayoría de las carreras.
- Razonamiento espacial. Es la capacidad para solucionar problemas de volúmenes en tres dimensiones, de imaginar y relacionar estructuras espaciales. Hay muchas profesiones que necesitan este tipo de aptitud, quizás en el dibujo y la física es donde más se puede estimular.
- Razonamiento mecánico. Esta aptitud es para comprender los principios físicos y mecánicos, así como las leyes que rigen este tipo de asignaturas. Es una aptitud que se necesita para cualquier tipo de profesiones relacionadas con las máquinas, por tanto, las ingenierías la necesitan en grado elevado.

Cabe mencionar que estas aptitudes, potencian a la persona para una profesión u otra.

b) La integración en la formación escolar de la información sobre la realidad social en cuanto a fuentes de trabajo, necesidades ocupacionales, riqueza y variedad de campos profesionales, oferta y demanda del mercado profesional.

Siguiendo con Rodríguez (1986) lo que el alumno debe conocer a este respecto es:

- Principales profesiones del entorno. En un medio macro-urbano resulta difícil pero se puede situar en su comunidad y realizar un trabajo de campo, observando las clases de profesiones que más se presentan dentro de éste.

- Las perspectivas profesionales de su entorno. Después de la localización de las profesiones con mayor estadística no es difícil pensar que perspectivas futuras aguardan a esta serie de profesiones.
- Exigencias de especialización. La sociedad a través del mercado de trabajo prefiere especialistas, por ejemplo: antes un médico atendía cualquier enfermedad, pero ahora el neurólogo remite al cardiólogo si ve que el problema no es de su especialidad; el abogado laborista prefiere que se ocupe de un divorcio el abogado de lo familiar; es decir el estudiante debe tener presente la perspectiva de buscar una buena especialización, para aumentar la posibilidad de encontrar un trabajo satisfactorio.
- Nuevas profesiones. Los avances técnicos generan profesiones completamente nuevas; ya que, la mezcla entre varias profesiones y los avances técnicos generan una explosión de carreras nuevas; es importante que el alumno sepa que tal vez ejerza una profesión nueva.
- Nuevas ocupaciones para el mismo profesional. Es consecuencia lógica de lo anterior que el propio profesional con los cambios tecnológicos deberá irse reciclando y cambiando la ocupación de su profesión; y el profesional que no sepa reciclarse y adaptarse creará problemas a nivel del mercado de trabajo.

También se debe informar al estudiante acerca de los elementos condicionantes de la elección de una carrera, ya que:

- Hoy por hoy existe una saturación de profesionales en determinadas carreras superiores; y aunque exista una gran vocación y coincidencia en todas las variables, hay que ser realista y evitar el acceso a lugares donde la acumulación de profesionales rebase el índice de oferta laboral.

- Profesiones en decadencia. Otro punto importante, ya que en estos momentos, debido al avance tecnológico, hay profesiones o estudios superiores con escasa o nula perspectiva de futuro; el alumno debe saber que profesiones pueden estar en este caso, o al menos saber en cuáles se ve más clara la decadencia, ya que no es recomendable que el alumno se introduzca en unos estudios que probablemente no podrá ejercer y que lo obligarán a un reciclaje profesional posterior siempre doloroso. Ahora esta a tiempo y puede buscar alternativas.
- Profesiones con perspectiva. En contrapartida, el estudiante debe conocer e informarse de sí las profesiones que le gustan van a seguir manteniendo o aumentando su nivel de ocupación actual.

c) La motivación de los alumnos hacia una variada gama de intereses, la cual permite un rico juego de la imaginación y de los proyectos vocacionales de los jóvenes.

De acuerdo con Rodríguez (1986), se puede clasificar de la siguiente manera de acuerdo a los principales rasgos :

- Introversión. Hay personas en las que predomina el ser pensativas, calladas, reflexivas, poco amigas de la actividad social, les cuesta hacer amistades nuevas, parecen externamente tímidas y vergonzosas, suelen darle muchas vueltas a las cosas. Las profesiones que exigen gran comunicación con otros, suelen ser poco alternativas para este tipo de caracteres.
- Extraversión. Rasgo contrario al anterior. Hay personas que son abiertas, comunicativas, poco amigas de sentarse solas a estudiar, les encantan las actividades grupales y sociales, hacer nuevos amigos conocer gente nueva. Hay profesiones en que la paz y tranquilidad, la reflexión y el análisis son esenciales, a las personas extrovertidas nos les gustarán.
- Genio. Poseen cierta agresividad, no toleran con facilidad opiniones

contrarias a la suya, tienen tendencia a desconfiar de los demás, suelen tener voluntad para lo que se proponen.

- Emotividad. Es decir, sensibilidad; personas a las que cualquier cosa les afecta mucho, saben apreciar detalles, y son capaces de comprender y ser buenos amigos. Hay profesiones, sobre todo en el campo creativo-artístico, en las que es un rasgo muy necesario.

Y a los intereses, que se pueden dividir en:

- Intereses de aire libre. Preferencia por trabajos que hay que hacer al aire libre. Ejemplos: ingeniero naval, área agrícola.
- Intereses mecánicos. Trabajos que supongan utilización de maquinas y manipulación. Ejemplos: químico, ingenierías.
- De calculo. Preferencia por trabajar con números. Ejemplos: economista, matemático, administrativo.
- Científicos. Preferencia por descubrir y resolver problemas. Ejemplos: cualquier profesión a nivel de investigación.
- Persuasivo. Interés por el trato con personas, los negocios y ventas. Ejemplos: periodista, orientador profesional.
- Artístico. Preferencia por trabajos creativos. Ejemplos: arquitecto.
- Literario. Preferencia por lectura y escritura. Ejemplos: editor, profesor, escritor.
- Musicales. Uso de la música en la profesión. Ejemplos: compositor, bailarín, coreógrafo.
- Asistenciales. Preferencia por actividades de ayuda a los demás. Ejemplo: psicólogo, profesor, médico.
- Administrativos. Preferencia por tareas de oficina que supongan precisión y exactitud. Ejemplos: economía, administrativo.

Cabe mencionar que la mezcla de dos o más áreas supone una nueva área con otra serie de profesiones.

Valdivia (1998), coincide con lo planteado por Cortada, ya que para él las funciones de la orientación vocacional, son:

- Ayudar al alumno en el proceso de toma de decisiones para la carrera y profesión, teniendo en cuenta sus aptitudes, intereses, etc.
- Ayudar a descubrir el sentido profesional de los contenidos de las diferentes áreas de estudio o asignaturas, para que pueda irlos relacionando con las distintas modalidades de trabajo en la sociedad.
- Ayudarles a relacionar las ideas de si mismo, capacidades, intereses, etc., con sus intereses académicos y profesionales para poder ir haciendo opciones coherentes.
- Facilitar información de tipo académico y profesional.
- Favorecer y encausar el interés y la capacidad que el alumno tenga hacia determinados bloques, áreas, materias o hacia determinadas profesiones, facilitando una mayor información acerca de las mismas.

Aunado a lo anterior es importante considerar que, de acuerdo con Rosado (1988), a la hora de elegir una carrera, el estudiante se puede encontrar en alguno de estos casos típicos:

- Nivel de implantación rígida. En este nivel se encuentran las personas cuyo procesos de toma de decisiones esta viciado por situaciones de orientación muy persistente, o bien, aquellas personas totalmente orientadas. Su comunicación básica, en ambos casos será: "Ya hice mi elección, necesito que me la refuerce". Este tipo de estudiantes necesitan información acerca de una carrera específica; y cuando se les propone un proceso de orientación, insisten en la información solicitada y se retiran. Sus posibilidades reales de abrigar un cambio son limitadas y su elección en la mayor parte de los casos, se considera como producto de un prejuicio que ha sido creado por el medio que lo rodea.

- Nivel de dependencia. La comunicación básica de los estudiantes clasificables en este nivel es la siguiente: “No sé que hacer. Dígame que carrera debo elegir”. Este nivel implica una situación problemática, pues el estudiante corre el riesgo de encontrarse con una persona que represente la suficiente autoridad, como por ejemplo el orientador, que le implante una carrera por la presión que pudiera ejercer sobre él; el estudiante, entonces, estará ante una situación indefensa.
- Nivel de elección independiente. En este nivel se incluyen los estudiantes que acuden a solicitar información diversificada y que llevan a cabo procesos de orientación, pues los consideran benéficos para una elección adecuada. Su comunicación básica sería: “Tengo idea de cual carrera seguir; sin embargo, deseo obtener un máximo de información a fin de reforzar o modificar mi elección”. El estudiante pretende partir del máximo de información posible acerca de él mismo y del medio en que actúa, con el propósito de tener un esquema completo antes de elegir una carrera.

En estos casos podemos apreciar de manera clara el impacto de los procesos de influencia social en la elección profesional.

Cabe mencionar que las funciones del orientador vocacional, que acabamos de revisar, pueden variar de acuerdo al plan de estudios vigente en cada institución educativa.

Debido a que la evaluación de la influencia de los grupos de referencia en la elección profesional, se realizará con estudiantes de nivel medio superior, que lo estén cursando en el CECyT n° 7, perteneciente al Instituto Politécnico Nacional, a continuación se presenta el programa de Orientación juvenil, vigente en esta institución.

4.2.3 Programa de Orientación Juvenil del Instituto Politécnico Nacional.

Objetivo general.

Brindar al estudiante elementos que impulsen su desarrollo integral permitiéndole obtener la excelencia académica y personal, fundamentada en la filosofía de calidad total del I.P.N. con el fin de incursionar en el ámbito productivo y social de nuestro país.

Objetivos específicos (ejes temáticos, diversas áreas de la orientación)

- ◆ Orientación institucional.
 - Proporcionar información oportuna y pertinente acerca del I.P.N., su historia, la ley orgánica, reglamentos, organización escolar, servicios, prestaciones, apoyos, calendario escolar, procedimientos y tramites.
 - Fomentar actitudes de identidad y pertinencia en el marco de los valores y cultura politécnica.

- ◆ Orientación para la adquisición y desarrollo de habilidades.
 - Promover oportunidades curriculares para el desarrollo de habilidades dirigidas a mejorar el estudio y aprendizaje.

- ◆ Orientación en el desarrollo humano.
 - Propiciar el conocimiento de sí mismo para elevar la autoestima en el joven.
 - Propiciar con apoyos formativos e informativos relaciones armónicas del estudiante con su entorno social.

- ◆ Sexualidad.
 - Proporcionar información para el conocimiento de la sexualidad humana y su manejo responsable en la vida

- ◆ Fomento de la cultura para la prevención del delito y la violencia.
 - Brindar información y realizar actividades para detectar los factores de riesgo y prevenir la incursión en acciones delictivas.
 - Difundir información que favorezca la prevención de adicciones en los jóvenes.

- ◆ Orientación vocacional.
 - Ofrecer información al estudiante para contribuir en la elección de carrera y en la definición de su proyecto de vida.

- ◆ Orientación profesional
 - Proporcionar al estudiante información de las diversas carreras técnicas y profesionales, así como el campo laboral y sus posibilidades de desarrollo.

- ◆ Orientación para el empleo.
 - Proporcionar herramientas para la incorporación al campo laboral en instituciones o empresas establecidas.
 - Brindar información para generar la creación de su empresa y el autoempleo.

Programas y estrategias.

- Diplomado en desarrollo humano en educación superior.

Objetivo: Propiciar el desarrollo personal del educando a través de situaciones donde experimente, crezca y aprenda a resolver cualquier problemática que se le presente.

Dirigido: A los alumnos de educación superior.

Lineamientos de trabajo: Se desarrollará a través de talleres de reflexión y análisis.

Contenido temático.

Modulo I: Desarrollo Personal

Modulo II: Aprender es Fácil

Modulo III: Proyecto de Vida

Modulo IV: Amor Creativo.

Modulo V: Juventud.

Modulo VI: El campo laboral.

Modulo VII: Mi perfil Profesional.

Modulo VIII: Derivación práctica.

- Funciones del orientador.
 - Implementar los proyectos de Orientación Juvenil

Como podemos observar el programa de orientación es amplio, y abarca una serie de temáticas, correspondientes a las funciones del orientador educativo, pero para los fines de este trabajo solamente nos centraremos en los apartados que tienen que ver con los aspectos referentes a la orientación vocacional.

En lo que se refiere al objetivo general del programa podemos ver que es acorde con lo planteado por la autora Cortada (1977), en lo que se refiere a las diversas funciones de la orientación vocacional, mencionadas en el subtema 4.2.2 sobre la excelencia personal, y la adecuada inserción laboral, objetivos primordiales que persigue la orientación vocacional.

Los programas de orientación vocacional, profesional y para el empleo, son totalmente acordes a la orientación vocacional, y es precisamente de esta línea de la orientación educativa, en la que se deberá realizar la obtención de datos para los fines de este trabajo.

Pero no es necesario solamente que el orientador cumpla con sus funciones de manera adecuada, para que el alumno sea capaz de realizar una buena elección profesional debe poseer cierto grado de autonomía, continuación se describe este concepto.

4.3 La Autonomía en el joven.

De acuerdo con Maestre (1995), uno de los atributos más claros de la dignidad de la persona se refiere a la libertad, en cuanto capacidad de elegir entre posibilidades, de ser actor responsable de sus propios actos y, en consecuencia, de dirigir de forma responsable su propia vida. Y estrechamente ligado a esta libertad responsable se encuentra el principio de autonomía. El hombre se encuentra condicionado por factores físicos y por situaciones sociales o culturales; pero no se encuentra en absoluto determinado por ellas, ya que es capaz de auto-determinarse y sentirse un ser libre. La autonomía, pues, hace referencia a un

espacio desde el que la persona es capaz de decidir y elegir por sí misma, es decir, de poseer y hacer un uso efectivo de la libertad

La autonomía, desde el punto de vista etimológico, es la capacidad de darse normas a uno mismo. Para Andrés y Gallart (1999), la autonomía se sitúa en el ámbito individual y supone estar en condiciones de mantener una cierta autodisciplina. La autonomía de la persona es un fundamento básico para el comportamiento moral y para el uso responsable de la propia libertad.

A pesar de que consideramos la autonomía como un valor eminentemente individual, tiene gran trascendencia social, en la medida que implica comportamientos libres y responsables. La autonomía es considerada por la persona libre y con criterio para vivir en nuestra sociedad, como una necesidad absoluta. Una sociedad que, a través de sus potentes y omnipresentes medios de comunicación, pretende crear consumidores de valores, de mensajes, de estereotipos, de productos, etc. Y así, mientras los medios van dirigidos a la uniformidad del pensamiento, de los gustos, de las necesidades, la autonomía manifiesta y favorece la construcción de una persona que sea capaz de mantener una cierta independencia frente a los mensajes y las presiones exteriores.

Esta idea la comparte Kazuko (2001), ya que para él las personas autónomas no temen tomar decisiones y cuando lo hacen, se basan en su propio juicio y no en la opinión de los demás o en consideraciones externas, como ser la posibilidad de ser castigadas o premiadas. En ese sentido, una persona es autónoma cuando gobierna su vida. Las personas no autónomas (o heterónomas), en cambio, son aquellas que son gobernadas por otras personas o por consideraciones externas a su propio juicio (la opinión de los demás, o los castigos o recompensas que puedan recibir por ello).

Maestre (1995) nos habla acerca de la autonomía personal y menciona que esta es la capacidad que tiene el hombre de decidir por sí mismo la forma de realizarse como tal, siendo el agente de su propia realización personal. A diferencia de la heteronomía, que establece la distinción entre quien dicta la norma

de conducta y aquel que se limita a realizarla, la autonomía supone una capacidad para formular y realizar, a la vez, decisiones justas.

La libertad o capacidad de decisión que implica la autonomía supone la posibilidad de elección y la de adhesión o compromiso en un determinado sentido o dirección. No se trata de ejercer la libertad con la indiferencia o ausencia de compromisos, ni tampoco de un hacer arbitrario, que no esté sometido a normas y leyes. El carácter del acto autónomo, libre, lleva implícito, junto a la capacidad de elegir, aceptar o decidir ante una situación, la adhesión o compromiso ante ella.

Obviamente este responsabilizarse ante la vida propia es una adquisición paulatina, nunca alcanzada plenamente, y en la cual la persona debe hacerse cargo progresivamente de su propia existencia, mediante el ejercicio de la iniciativa personal, la elección, decisión y responsabilidad. Una conquista gradual de la autonomía personal que supone:

- ❖ Capacidad de reflexión o de toma de conciencia de sí mismo. Actuar desde sí mismo y siendo consciente de sí mismo, lo que es garantía de objetividad en la percepción de situaciones y en la adquisición de compromisos y responsabilidades.
- ❖ Capacidad de autodeterminación o de adopción de decisiones en libertad, con plenitud de conciencia, desde el conocimiento y control de sí mismo como fundamento del compromiso y de la auto responsabilidad.

Por su parte Andrés y Gallart (1999) sostienen que los aspectos esenciales del desarrollo de la autonomía en cualquier edad, son: la aceptación de uno mismo, así como dar al niño oportunidades para decidir y aceptar las consecuencias de sus decisiones. Y esto debe empezarse desde muy pequeños y en quehaceres muy sencillos de la vida diaria. También es importante evitar las comparaciones entre hermanos y hermanas, entre amigos y amigas, es una buena estrategia de educación en la autonomía, ya que ésta se basa en la firme

convicción de los padres, y de los educadores en general, de que cada niño o cada niña es él mismo o ella misma, tiene valor en sí mismo, y, por lo tanto, de que cada uno es distinto en su proceso de crecimiento y desarrollo de los hijos, en que aparece un nuevo esquema de valores, una escala de valores propia, un camino hacia la madurez de quien acepta unos principios y se los hace suyos. Pero, a menudo, precisamente este punto de llegada o de consecución de la autonomía y de la independencia resulta el final esperado y deseado, mientras que el camino que conduce hasta él es, educativamente, el más difícil.

Por otra parte Kazuko (2001) plantea que la autonomía tiene un aspecto moral y otro intelectual.

4.3.1 Autonomía Moral.

La autonomía moral es la capacidad de realizar juicios y tomar decisiones, independientemente de cualquier recompensa, y teniendo en cuenta a las demás personas implicadas. a medida que es más capaz de gobernarse a sí mismo, es menos gobernado por los demás. la gran mayoría de las personas detiene el desarrollo de su autonomía a un nivel bajo. Según Piaget es raro el adulto que llega a desarrollar una autonomía moral. Es decir, son escasas las personas que toman decisiones morales libremente, y considerando a las demás personas implicadas. la autonomía se ve estimulada positivamente cuando los adultos intercambian opiniones y puntos de vista con los niños, y los ayudan así a construir su propia escala de valores.

4.3.2 Autonomía Intelectual.

Como en el ámbito moral, la autonomía intelectual también significa ser gobernado por uno mismo y tomar decisiones por cuenta propia. Mientras que la autonomía moral se refiere a lo correcto y lo incorrecto, la autonomía intelectual trata acerca de lo verdadero y lo falso. La persona intelectualmente heterónoma es aquella que sigue puntos de vista ajenos, que no tiene ideas propias.

Por su parte Oliva y Parra (2000) plantean que es durante la adolescencia cuando se adquieren unos niveles de autonomía cada vez mayores respecto a sus padres. Esta autonomía puede entenderse como la capacidad para pensar, sentir, tomar decisiones o actuar por sí mismo, es decir, como autogobierno o autorregulación. Dentro de este proceso seguido por los y las adolescentes encaminado a conseguir niveles cada vez mayores de autonomía, un aspecto fundamental es el referido a la desvinculación afectiva respecto a sus padres.

Por su parte Steinberg y Silverberg, citados en Oliva y Parra (2000), emplearon el término de autonomía emocional para referirse a la desvinculación afectiva. La autonomía emocional incluye diversos componentes, unos cognitivos como la tendencia a percibir a los padres como personas normales con sus propias necesidades y deseos, y desprovistas de ese halo de personas onnisapientes y omnipotentes propio de la idealizada imagen infantil. Otros componentes tienen un carácter más afectivo como la independencia o individuación que llevan al adolescente a construir su propio mundo al margen del de sus padres.

Por otra parte Andrés y Gallart (1999), mencionan que al convertirse en un ser autónomo, existen dos factores que parecen importantes para el adolescente:

- a) el afán de vivir lo que defiende y experimenta, que es un elemento necesario y central para la autonomía y la independencia;
- b) la necesidad de apoyo: con mayor frecuencia de lo que él cree, se sentirá perdido y sin las seguridades interiores.

Las decisiones y las elecciones que toma el adolescente se apoyan más a menudo en la amistad, en la intuición, en las influencias del grupo, que en el ejemplo que le ofrecen los adultos; pero este proceso es necesario para conseguir una interiorización de las normas.

V. MÉTODO

5.1 Variables de estudio.

Variable

Independiente → Grupos de referencia

Variable

Dependiente → Elección profesional

5.2 Delimitación de variables de estudio

VARIABLE	INDICADORES	SUBINDICADORES	INDICES
GRUPOS DE REFERENCIA	FAMILIA	- Tradición familiar	- uno o más miembros de la familia estudia o estudio esa carrera
		- Opinión de la familia sobre una carrera	- prestigio
			- ingreso
	- Reconocimiento social		
	COMPañEROS	- Recursos económicos de la familia	- apoyo económico para realizar los estudios
		- Identificación	- sentirse idéntico a los compañeros
		- Reafirmación de sus intereses	- sentido de pertenencia
	- sus intereses son compartidos por sus compañeros		
	ORIENTADOR VOCACIONAL	- Ayuda al alumno en la toma de decisiones	- intereses y aptitudes
- información profesional			
- información sobre el campo laboral			
ELECCIÓN PROFESIONAL	INFORMACIÓN ACERCA DE	-Orientación Vocacional	
		- Orientación Profesional	
		- Orientación para el Empleo	
	AUTONOMIA	- Elección basada en:	- toma de conciencia de sí mismo
			- autodeterminación

5.3 Muestra

La población de estudio fueron alumnos del CECyT # 7 “Cuahutémoc”, perteneciente al Instituto Politécnico Nacional. De los cuales se selecciono la muestra de tipo no probabilística, según Sampieri (1991), esto debido a que no todos los alumnos del CECyT tuvieron la probabilidad de ser elegidos, el tipo de muestreo no probabilístico fue por cuota, de acuerdo a lo planteado por Rojas (1987), ya que los sujetos se seleccionaron en base a su elección profesional y de acuerdo a subgrupos de cada una de las áreas que se imparten en la institución, ya que dentro de la institución se imparten estudios en 4 áreas, 1) Técnico en Mantenimiento de Instalaciones Eléctricas, 2) Técnico en Construcción, 3) Técnico en Soldadura Industrial y 4) Técnico en Mantenimiento Industrial, de los cuales se contó con 3 grupos del área de construcción, 3 grupos de mantenimiento de instalaciones eléctricas, 3 de soldadura y 3 de mantenimiento industrial. Se pretendió que una mitad fuera del sexo femenino y la otra del sexo masculino, pero debido a que la mayoría de los estudiantes del CECyT son del sexo masculino esto no fue posible,

Siendo una muestra total de 97 alumnos, de los cuales se selecciono por cuotas a 25 del área de Técnico en mantenimiento industrial, 25 de Técnico en soldadura industria, 24 de Técnico en construcción y 23 del área en Técnico en mantenimiento de instalaciones eléctricas.

Por otro lado se solicitó la colaboración de por lo menos 4 orientadores vocacionales, de los 7 que laboran en la institución; siendo así 3 mujeres y 1 hombre, ya que de acuerdo con la responsable del Departamento de Orientación Juvenil, no era pertinente aplicar la entrevista a los 3 orientadores restantes, ya que éstos no imparten clase frente a grupo, y por lo tanto no podían informar acerca de lo que interesa investigar.

5.4. Instrumentos.

Cuestionario de opinión sobre la orientación educativa (anexo 1).

Se aplicó a los estudiantes de la muestra un cuestionario construido por el investigador, al cual se le denominó "Cuestionario de opinión sobre la orientación educativa", consta de 21 preguntas de tipo cerrado.

Para llegar a la versión definitiva de este se realizaron dos aplicaciones piloto, la primera se aplicó a 35 alumnos del CECyT # 13, de 3er semestre del turno vespertino, esta primera versión constaba de 19 preguntas abiertas. La segunda versión del cuestionario se piloteó con 42 alumnos del Colegio de Bachilleres #7, de 5° semestre del turno vespertino, esta versión del cuestionario constó de 24 preguntas, 12 abiertas y 12 cerradas. Se decidió que la versión definitiva del cuestionario fuera con preguntas cerradas para recabar información muy puntual.

El cuestionario consta de 4 bloques, ya que se pretende estudiar cuatro aspectos relacionados con la influencia que se recibe en la elección de carrera: la autonomía, la influencia del orientador vocacional, la influencia de la familia y la influencia de los compañeros.

El bloque de preguntas que está midiendo la autonomía de los jóvenes intenta determinar, a los sujetos que no reciben ningún tipo de influencia en la elección de su carrera, es decir, que están realizando su elección de manera autónoma. Los indicadores para este bloque son: la autodeterminación (Kazuko, 2001) y la toma de conciencia de sí mismo (Maestre, 1995).

El bloque del cuestionario que mide la influencia del orientador vocacional intenta determinar las funciones, sobre orientación vocacional, orientación profesional y orientación para el empleo que el orientador está desempeñando en la institución; así como el impacto que tiene en los alumnos. Los indicadores que

se utilizaron para desarrollar las preguntas pertenecientes a este bloque son: si el orientador ayuda al alumno en el proceso de toma de decisiones, tomando en cuenta sus aptitudes e intereses (Rodríguez, 1986); si el orientador proporciona información de tipo profesional a los alumnos (Valdivia, 1998); si el orientador informa acerca de las profesiones que requiere la sociedad en determinado momento (Cortada, 1977).

El bloque del cuestionario que mide la influencia de la familia pretende determinar la influencia que ejerce la familia, los indicadores que se utilizaron en este bloque son: las tradiciones familiares con respecto a una profesión determinada (Cortada, 1977); la opinión que la familia tiene acerca del prestigio, el ingreso y el reconocimiento social que brinda una carrera (Nava, 2000); así como los recursos económicos con los que cuenta la familia (Rodríguez, 1994).

Un bloque del cuestionario se refiere a la influencia de los compañeros, para este bloque de preguntas se utilizaron los indicadores que refieren a: la necesidad del adolescente de sentirse idéntico a los demás (Reymond-Rivier, 1971); el adolescente en su grupo de amigos encuentra la reafirmación de sus intereses (Del Ángel, 1986).

* Para todos los bloques ver el esquema siguiente de construcción del instrumento.

ESQUEMA GENERAL DEL INSTRUMENTO

“ CUESTIONARIO SOBRE ELECCIÓN DE CARRERA ”					
VARIABLE	INDICADOR	SUBINDICADOR	CANTIDAD DE PREGUNTAS	PORCENTAJE DE PREGUNTAS	UBICACIÓN DELAS PREGUNTAS EN EL CUESTIONARIO
GRUPOS DE REFERENCIA	FAMILIA	TRADICIÓN FAMILIAR	2	8.33%	13, 14
		OPINIÓN DE LA FAMILIA SOBRE UNA CARRERA	3	12.5%	16, 17, 18
		RECURSOS ECONOMICOS DE LA FAMILIA	1	4.16%	15
	COMPAÑEROS	IDENTIFICACION	3	12.5%	21, 22, 24
		REAFIARMACION DE SUS INTERESES	3	12.5%	19, 20, 23
	ORIENTACIÓN VOCACIONAL	INTERESES Y APTITUDES	2	8.33%	7, 8
		INFORMACIÓN PROFESIONAL	2	8.33%	9, 12
		INFORMACIÓN SOBRE EL CAMPO LABORAL	2	8.33%	10, 11
	ELECCIÓN DE CARRERA	AUTONOMIA	TOMA DE CONCIENCIA DE SÍ MISMO	3	12.5%
AUTODETERMINACIÓN			3	12.5%	1, 2, 3

Entrevista (anexo 2).

Se decidió realizar un gui3n de entrevista semiestructurada, para recolectar la informaci3n con los 4 orientadores, este gui3n consta de 9 preguntas abiertas, ya que as3 se puede obtener la informaci3n relacionada con el objetivo del trabajo, pero tambi3n permite que el orientador ampli3 sus respuestas todo lo que desee, las cuales pretenden obtener informaci3n acerca de las funciones que realiza el orientador , as3 como para determinar los contenidos que se est3n impartiendo en los ejes tem3ticos sobre orientaci3n vocacional, orientaci3n para el empleo y orientaci3n profesional, debido a que estos ejes corresponden con el fin de este trabajo. Las preguntas de la entrevista se formularon con apoyo de lo planteado en el programa de orientaci3n juvenil, del Instituto Polit3cnico Nacional, sobre los ejes tem3ticos de Orientaci3n Vocacional, Orientaci3n Profesional y Orientaci3n para el Empleo.

ESQUEMA GENERAL DEL INSTRUMENTO

“ GUIÓN DE ENTREVISTA “					
VARIABLE	INDICADOR	SUBINDICADOR	CANTIDAD DE PREGUNTAS	PORCENTAJE DE PREGUNTAS	UBICACIÓN DE LAS PREGUNTAS EN EL GUIÓN
ELECCIÓN DE CARRERA	INFORMACIÓN QUE SE OFRECE A LOS ESTUDIANTES SOBRE	ORIENTACIÓN VOCACIONAL	3	23.07%	5, 6, 7
		ORIENTACIÓN PROFESIONAL	3	23.07%	8, 9, 10
		ORIENTACIÓN PARA EL EMPLEO	3	23.07%	11, 12, 13
	OPINIÓN DEL ORIENTADOR	SOBRE EL PROGRAMA DE ORIENTACION	4	30.76%	1, 2, 3, 4

5.5 Escenario.

Se trabajó en un salón de clases, que cuenta con mesas para dos personas, el ambiente fue tranquilo , no se presentaron ruidos fuertes, y los alumnos no se mostraron distraídos.

Con los orientadores se trabajó en la oficina del Departamento de Orientación Juvenil, el cual es común para todos los orientadores que laboran en la institución, las aplicaciones se realizaron en diferentes días, debido a que los horarios de los orientadores no coinciden para encontrarlos a todos juntos, las aplicaciones en general fueron interrumpidas por los alumnos que llegaban a la oficina a preguntar o recoger trabajos.

5.6 Procedimiento.

El cuestionario se aplicó de forma anónima y autoadministrada, es decir, se le entregó el cuestionario a cada uno de los alumnos y estos contestaron las preguntas. El tiempo aproximado de aplicación fue de 15 minutos.

La entrevista se realizó en base a un guión semiestructurado que se elaboró previamente, se leyeron las preguntas al orientador y se registraron las respuestas con la ayuda de una grabadora para agilizar el procedimiento. El tiempo aproximado de su realización fue de 20 minutos.

VI. ANÁLISIS Y RESULTADOS

En el presente capítulo, se abordan los resultados obtenidos tanto de los alumnos (A) como de los orientadores (B). En el primer bloque (A) referido a los alumnos, se presentan las propiedades psicométricas del instrumento construido, que son el fundamento para conocer el grado de validez y la confiabilidad de éste, posteriormente se presentan los resultados de la investigación como tal, en esta parte se informan los resultados del cuestionario aplicado a los alumnos. En el segundo bloque (B) de los orientadores se presentan los resultados obtenidos de la aplicación de una entrevista.

6-A Resultados de los alumnos.

6.1 Propiedades psicométricas del instrumento construido.

Validez.

Existen ciertos requisitos que debe cubrir un instrumento para ser utilizado, uno de estos es la validez “que es el grado en que la calificación o resultado del instrumento realmente refleja lo que estamos midiendo” (Pick, 1979), en otras palabras se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir.

La validez de un instrumento se puede medir de diversas formas, en esta investigación se utilizó la validez de constructo mediante el análisis factorial, la cual es una técnica muy útil para obtener este tipo de validez.

La validez de constructo, se refiere al grado en que una medición se relaciona consistentemente con otras mediciones de acuerdo con hipótesis derivadas teóricamente y que conciernen a los conceptos (constructos) que están siendo medidos. Un constructo es una variable medida y que tiene lugar dentro de una teoría o esquema teórico. (Sampieri, 1991).

El análisis factorial es una técnica estadística mediante la cual se determinan los aspectos o factores más importantes del instrumento y se analiza la correlación

entre ellos. (Pick, 1979), esta técnica es multivariada para determinar el número y naturaleza de un grupo de constructos subyacentes en un conjunto de mediciones. Un constructo es un atributo para explicar un fenómeno, en este análisis se generan “variables artificiales” (factores) que representan constructos, los factores se obtienen de las variables originales, mediante esta técnica se realiza el estudio de las relaciones entre variables con el fin de encontrar un nuevo grupo de variables en número menor que las originales, que expresen aquello que tienen en común.

En este caso se utilizó el análisis factorial el cual se especifica más adelante.

Confiabilidad.

Otro requisito que debe cubrir un instrumento es la confiabilidad, que es la estabilidad de los resultados, o de las calificaciones obtenidas en el instrumento por medio de la cual se puede definir que tan consistentes, exactos y estables son los resultados alcanzados al aplicar el instrumento. (Pick, 1979).

Existen varios métodos mediante los cuales se puede comprobar la confiabilidad de un instrumento, en este caso se comprobó mediante el coeficiente alfa de Cronbach, cuya fórmula es la siguiente:
$$= \frac{K}{K-1} \left(1 - \frac{Si}{ST} \right)$$

donde: K=número de ítems

Si = la varianza del instrumento

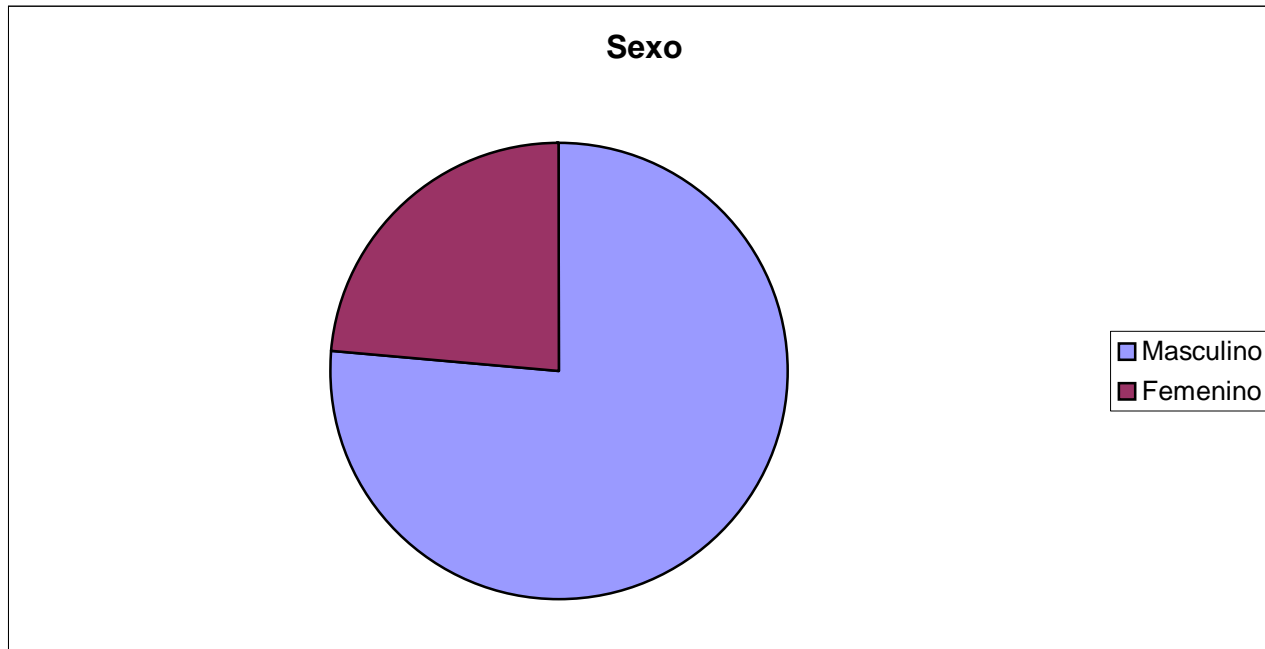
ST= la varianza de la suma de los ítems

Para el cual se requiere de una sola aplicación del instrumento, y se basa en la medición de la consistencia de la respuesta del sujeto con respecto a los ítems del instrumento, entre más cerca de 1 este alfa, más alto es el grado de confiabilidad.

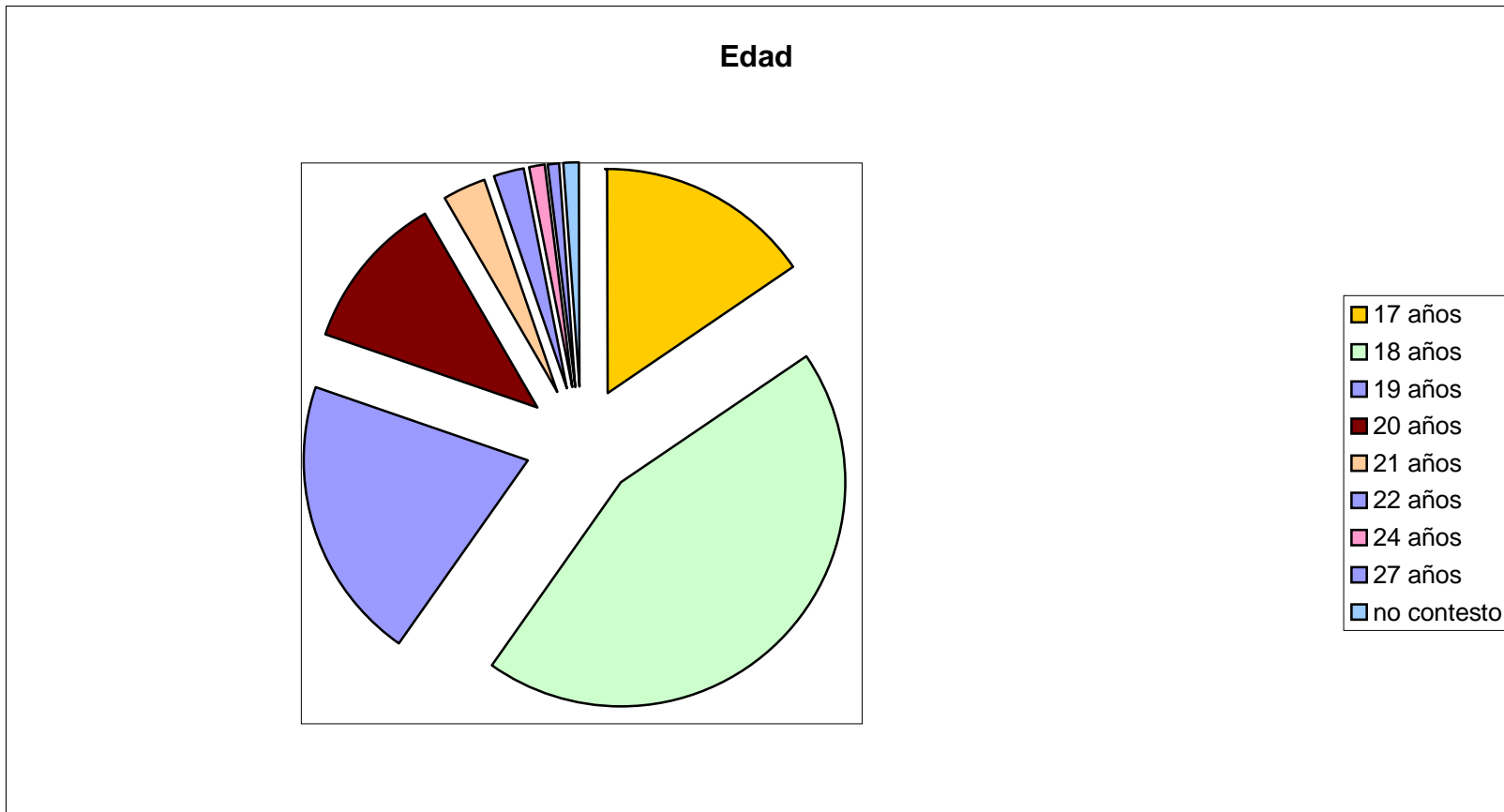
En el caso del presente instrumento construido, se obtuvo la confiabilidad alfa de Cronbach, por medio del programa estadístico SPSS versión 11, obteniendo una confiabilidad general de $=.820$, para los 8 factores mencionados antes, lo cual muestra que éste tiene un buen nivel de confiabilidad.

6.2 Análisis y resultados del instrumento.

El siguiente apartado aborda los resultados obtenidos de la aplicación del cuestionario a los alumnos, en primer lugar se presentan los análisis y resultados descriptivos de los datos demográficos, posteriormente se presentan los obtenidos del cuestionario construido.

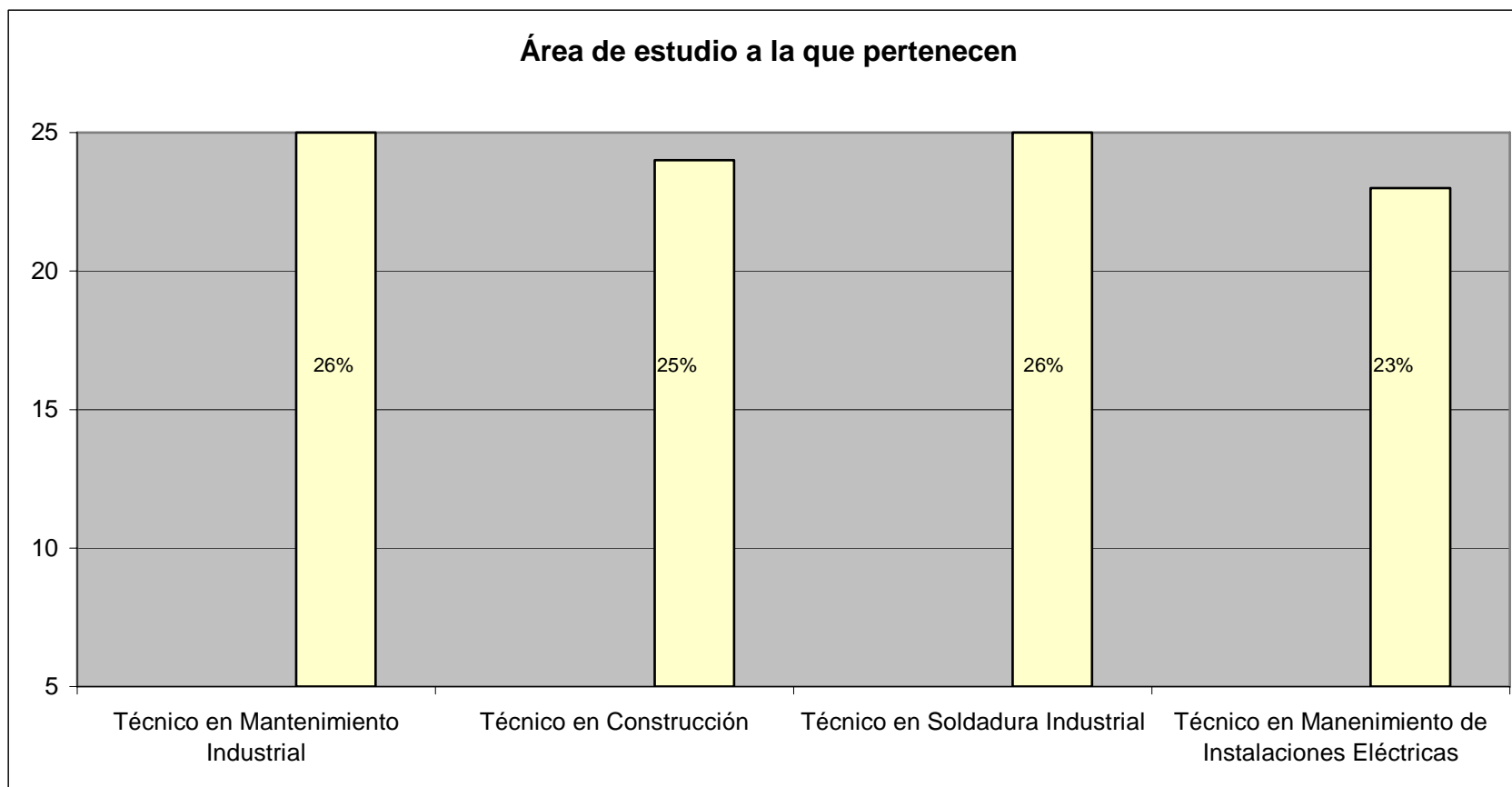


Como se puede observar mas de la muestra (76%) son del sexo masculino. Esto tal vez se deba al tipo de carrera técnicas que se ofrecen en el Cecyt, ya que de acuerdo con Matud (2002) los estereotipos de género, en lo que a desempeño de trabajo se refiere, se sitúa a dos niveles: los estereotipos sobre el rol de género, que son las creencias sobre lo apropiado de los roles y actividades de hombres y mujeres; y los estereotipos sobre los rasgos del género, o creencias de que ciertas características psicológicas y conductuales describen a la mayoría de hombres y a la mayoría de mujeres. Basándose en los estereotipos sobre el rol de género se entiende que los hombres deben desarrollar una actividad central o productiva, mientras que las mujeres están destinadas a una actividad periférica o reproductiva. Estas creencias hace que se llegue a asumir que las mujeres no están preparadas biológicamente para desempeñar ciertos tipos de trabajo, o que los hombres nunca sabrán encargarse de las labores de cuidado y crianza de la forma en que lo hacen las mujeres.



De acuerdo a los resultados obtenidos, se tiene que más de la mitad de la muestra (65%) tienen 18 años (44%) y 19 años (21%), siendo en promedio la mayoría (media y moda) 18 años de edad.

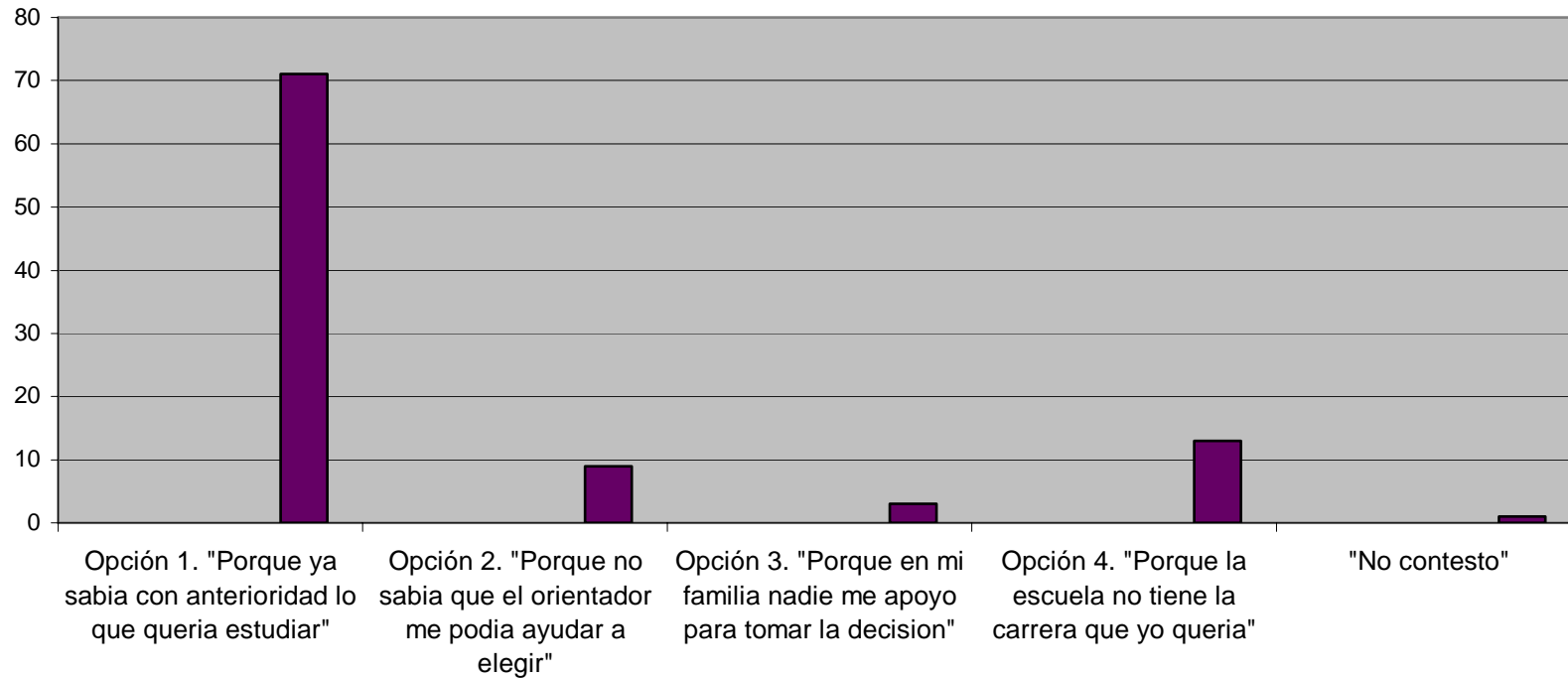
Esta edad muestra que los jóvenes en promedio no han tenido problema de reprobación en los niveles escolares previos, ya que 18 años es la edad promedio (sin haber reprobado algún año) en la que se cursa el último año del nivel medio superior.



Como se puede ver los porcentajes de distribución de los sujetos de la muestra de acuerdo al área de estudio a la que pertenecen son muy parecidos esto se hizo de manera intencional teniendo una muestra no probabilística por cuota (Rojas, 1989) tomando una submuestra de cada estrato, que en este caso fueron las áreas de estudio.

Cabe mencionar que los jóvenes egresados de estas carreras técnicas tienen la posibilidad de ingresar a carreras profesionales pertenecientes al área 1, que son carreras físico-matemáticas o ingenierías.

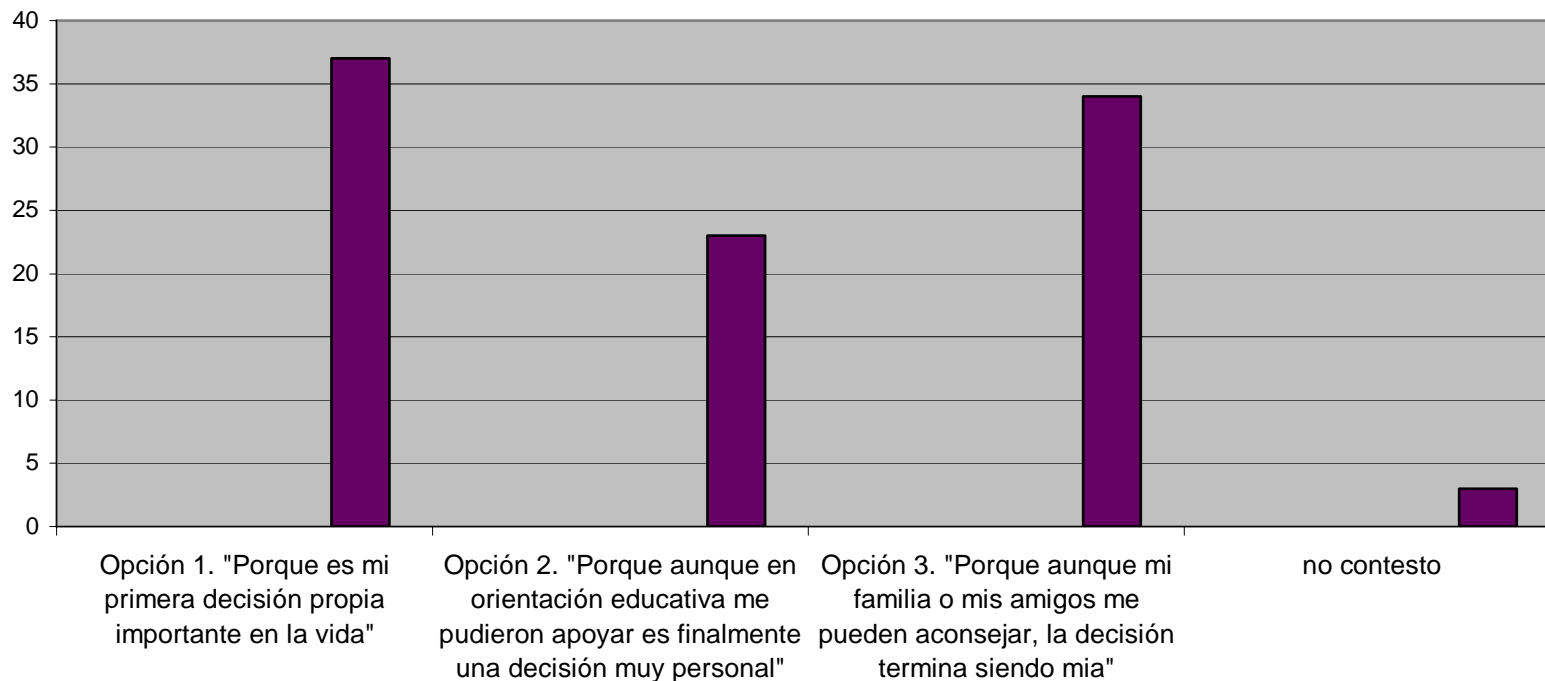
Pregunta 1. ¿Por qué tomaste tu propia decisión con respecto a la carrera que decidiste estudiar?



Los resultados muestran que los alumnos eligieron su carrera de manera personal ya que la mayoría (73%) eligió la opción 1: "porque ya sabia con anterioridad lo que quería estudiar".

Como se puede ver los sujetos eligieron de manera personal la carrera que estudiarán, y esto demuestra la autonomía que poseen, ya que de acuerdo a lo planteado por Maestre (1995) la persona autónoma es capaz de decidir y elegir por si misma, posee y hace uso efectivo de la libertad, en este caso la libertad de elegir su carrera profesional.

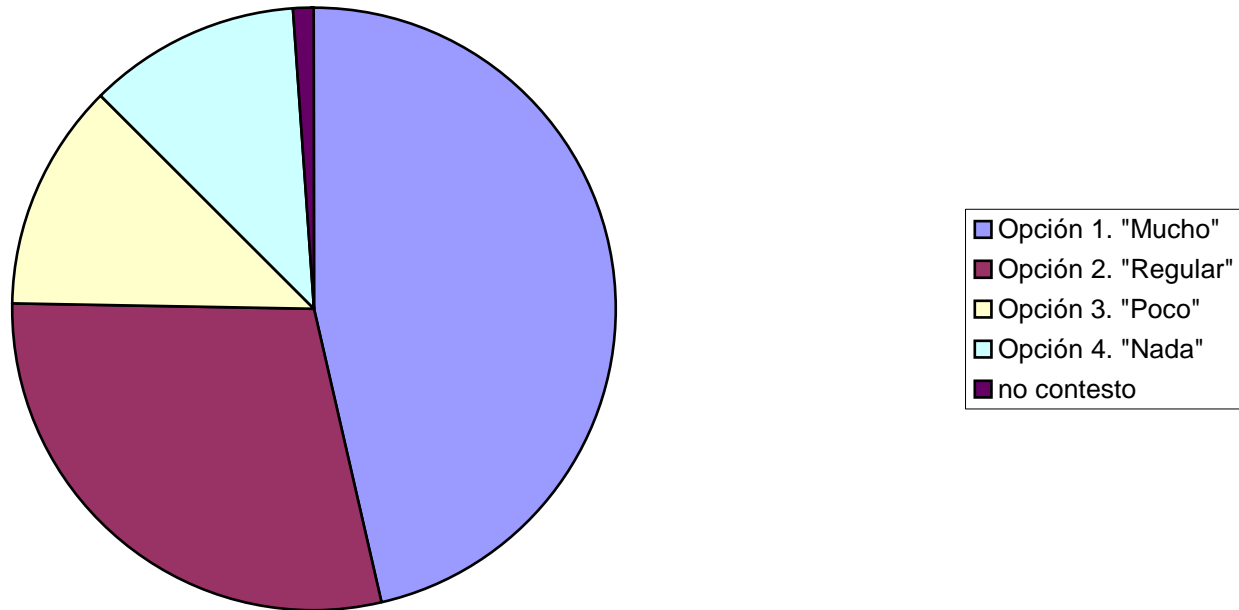
Pregunta 2. ¿Por qué consideras que la elección de carrera es una decisión importante?



Los resultados muestran que los sujetos son conscientes de que la elección de carrera es una decisión propia e importante porque un 73% de la muestra eligieron las opciones 1 (38%) y la opción 3 (35%).

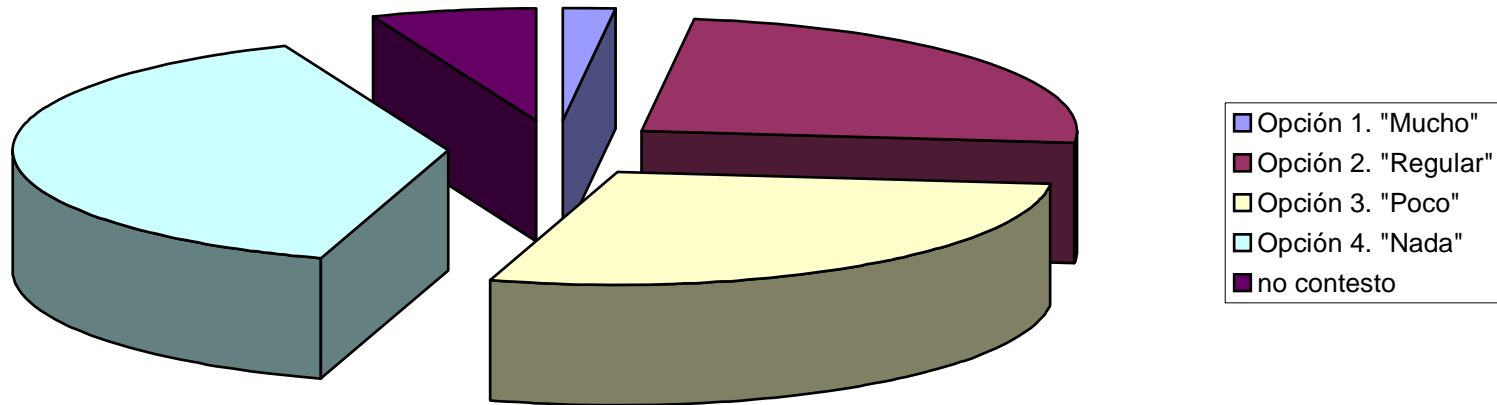
Mostrando de esta manera la autonomía que poseen, ya que de acuerdo a lo planteado por Kazuko (2001) la autonomía favorece la construcción de una persona que sea capaz de mantener una cierta independencia frente a los mensajes y las presiones exteriores, ya que una persona autónoma no teme tomar decisiones y cuando lo hace se basa en su propio juicio y no en la opinión de los demás.

Pregunta 3-a. ¿Hasta que punto crees necesitar a tus PADRES, para tomar tu decisión sobre que estudiar?



Como se puede observar, la opinión de los padres sobre la carrera que estudiar, es importante para los sujetos, ya que el 75% de la muestra creen necesitar la ayuda de sus padres "mucho" (46%) y "regular" (29%) al elegir la carrera que van a estudiar, siendo la opción 1 "mucho" la de mayor elección (moda). Los jóvenes muestran la necesidad de ayuda por parte de sus familiares, ya que de acuerdo con Trotter (1999) los padres y las madres son los principales agentes naturales de la formación humana, y estos son quienes más influyen en la educación de los hijos e hijas, así mismo los padres y madres son los principales agentes naturales de la educación, puesto que son los primeros y más poderosos agentes de la formación de la personalidad humana, aspecto esencial en el ámbito de la orientación. La familia desempeña un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera.

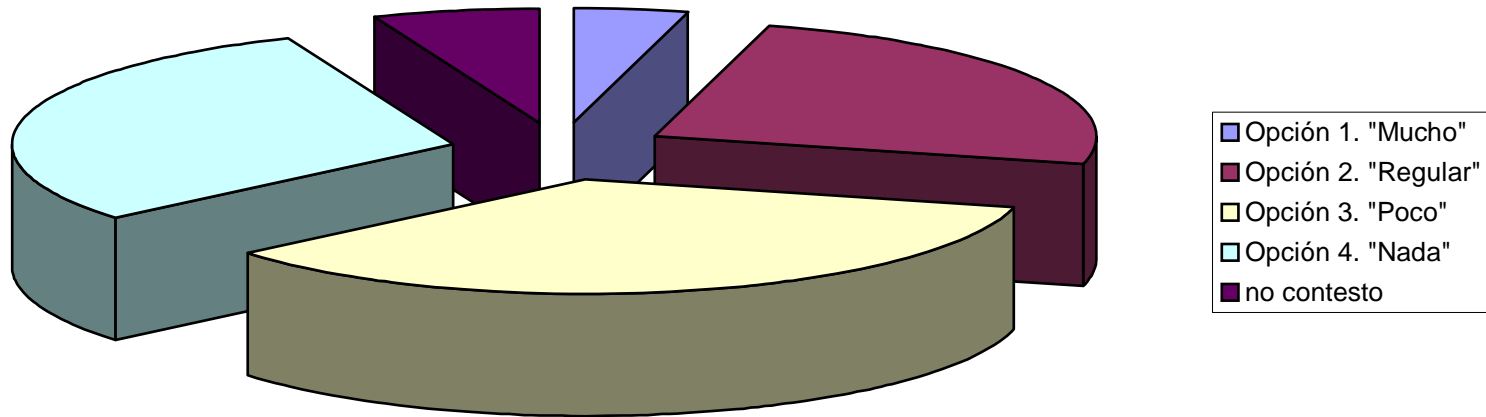
Pregunta 3-b. ¿Hasta que punto crees necesitar al ORIENTADOR, para tomar tu decisión sobre que estudiar?



Más de la mitad de la muestra 67% denota que No necesita ayuda del orientador para elegir una carrera, ya que las opciones mayormente elegidas fueron la opción 4 "nada" (39%) y la opción 3 "poco" (28%), confirmándose tanto con el valor más frecuente elegido "nada" (moda) y con la media que se acerca al valor de poco.

A pesar de lo planteado por Roy (1989) el cual señala que la orientación vocacional es un proceso continuo de brindar ayuda a las personas para que puedan comprenderse así mismos. La orientación vocacional tiene la finalidad de brindar información y ayuda al orientado para que las decisiones que él tome sean adecuadas.

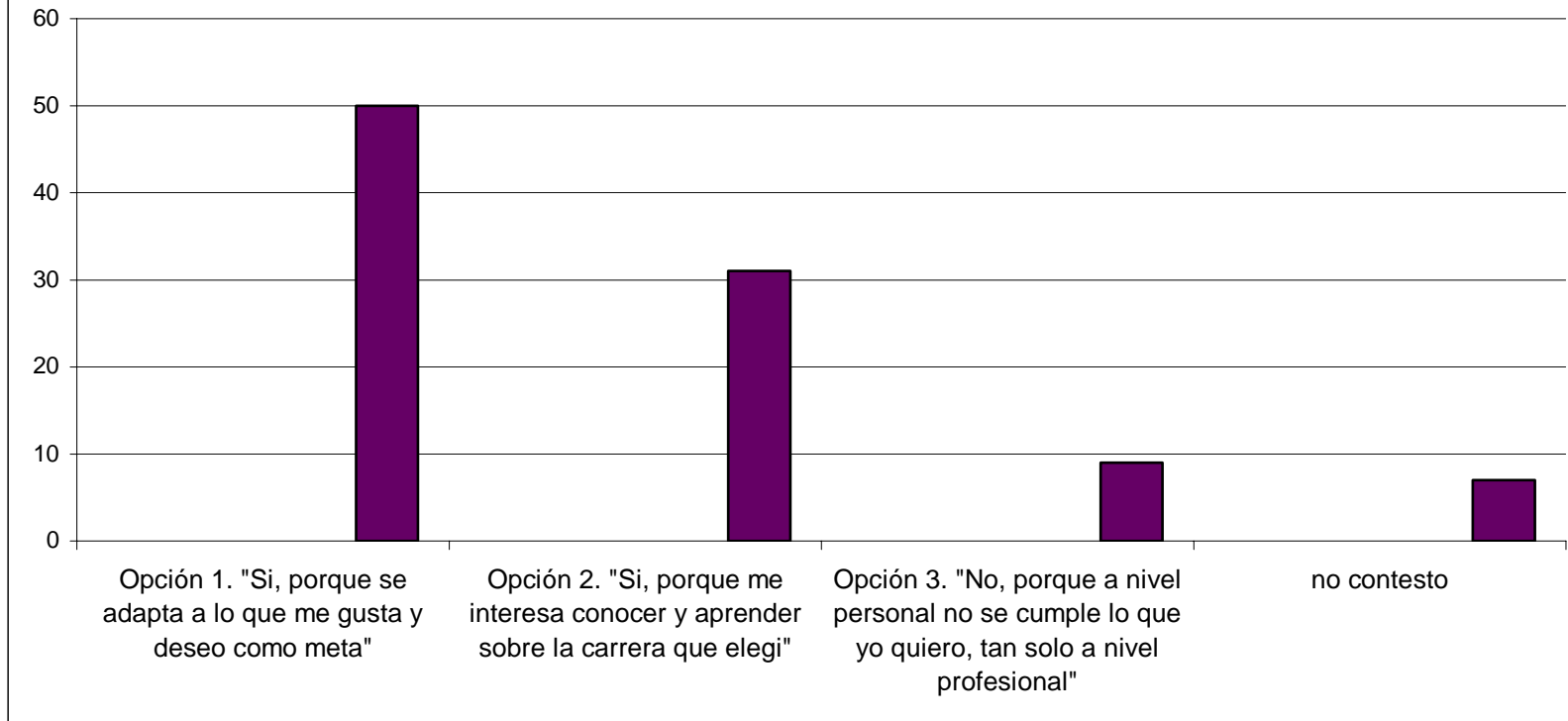
Pregunta 3-c. ¿Hasta que punto crees necesitar a tus AMIGOS, para tomar tu decisión sobre que estudiar?



Los resultados obtenidos muestran que la opinión de los amigos acerca de la elección de carrera del joven no es muy importante, ya que el 65% de la muestra eligió las opciones que se refieren a que necesitan "poco" la opinión de sus amigos (35%) y que no necesitan su opinión para elegir una carrera (30%), siendo más de la mitad de la muestra el 65% de ésta, y ligeramente un 25% menciona que los necesita "regular". Tanto la media como la moda muestran un valor de "poco" que le dan los jóvenes a la opinión de sus amigos.

Esto muestra la autonomía que poseen los jóvenes , ya que de acuerdo con Kazuko (2001) la autonomía moral es la capacidad de tomar decisiones independientemente de cualquier recompensa, en este caso los jóvenes no necesitan a sus amigos y amigas al momento de elegir su carrera, es decir no les importa si a ellos les parece o no su elección.

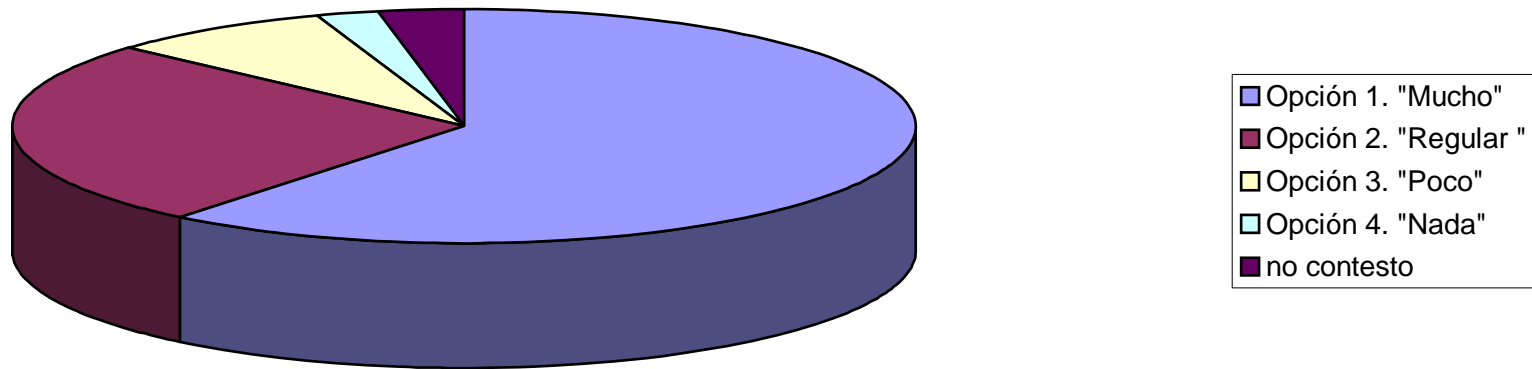
Pregunta 4. ¿Consideras que la carrera que elegiste cumplirá con tus expectativas profesionales y personales?



Los resultados indican que los sujetos están conscientes y seguros acerca de su elección de carrera, ya que al 52% de la muestra le satisface porque se adapta a lo que les gusta y desean como meta y porque quieren conocer y aprender sobre la carrera que eligió (32%), siendo así un total de 84% que si considera que la carrera que eligió cumplirá con sus expectativas profesionales y personales.

De acuerdo con Maestre (1995), uno de los atributos más claros de la dignidad de la persona se refiere a la libertad, en cuanto capacidad de elegir entre posibilidades, de ser actor responsable de sus propios actos y, en consecuencia, de dirigir de forma responsable su propia vida, en este caso los jóvenes hacen uso de esa libertad y están conscientes de la elección que realizan y la consideran adecuada para lograr sus objetivos.

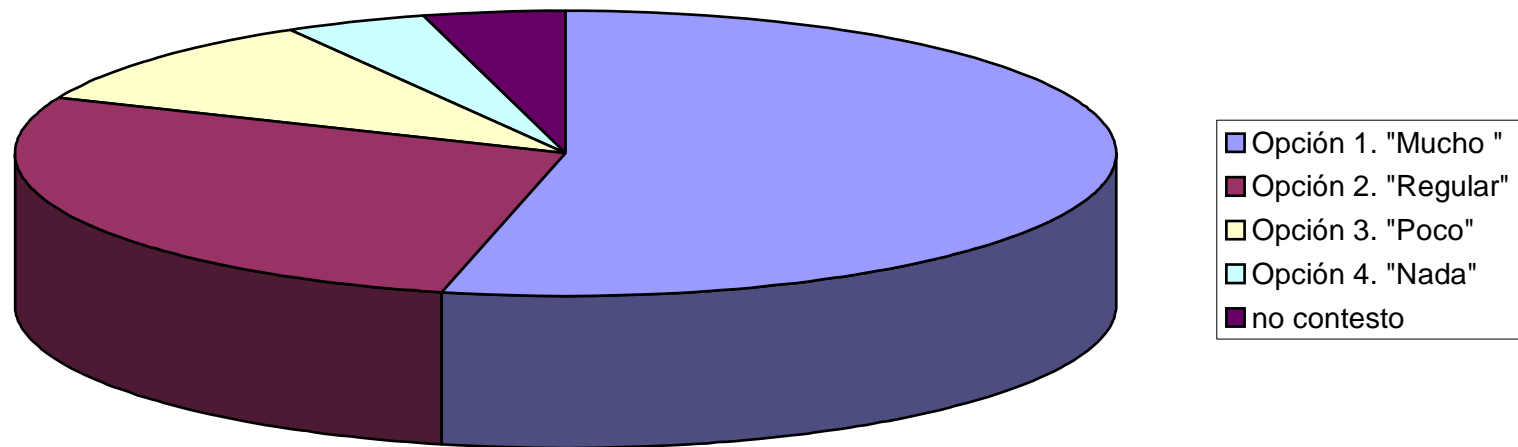
Pregunta 5-a. ¿Hasta que punto consideras que la carrera que elegiste te satisface PERSONALMENTE?



Los resultados muestran que los sujetos están conscientes de que estudiar la carrera que eligieron es lo que realmente quieren, ya que más de la mitad de la muestra (61%) considera que la carrera lo satisface personalmente mucho y el (26%) estima que de manera regular, siendo así un total de 87% quienes consideran suficiente satisfacción personal por la carrera elegida.

Se puede ver que los jóvenes de acuerdo con Maestre (1995) tienen la capacidad de autodeterminación o de adopción de decisiones en libertad, con plenitud de conciencia, desde el conocimiento y control de sí mismo como fundamento del compromiso y de la auto responsabilidad, esto como parte de la autonomía que poseen.

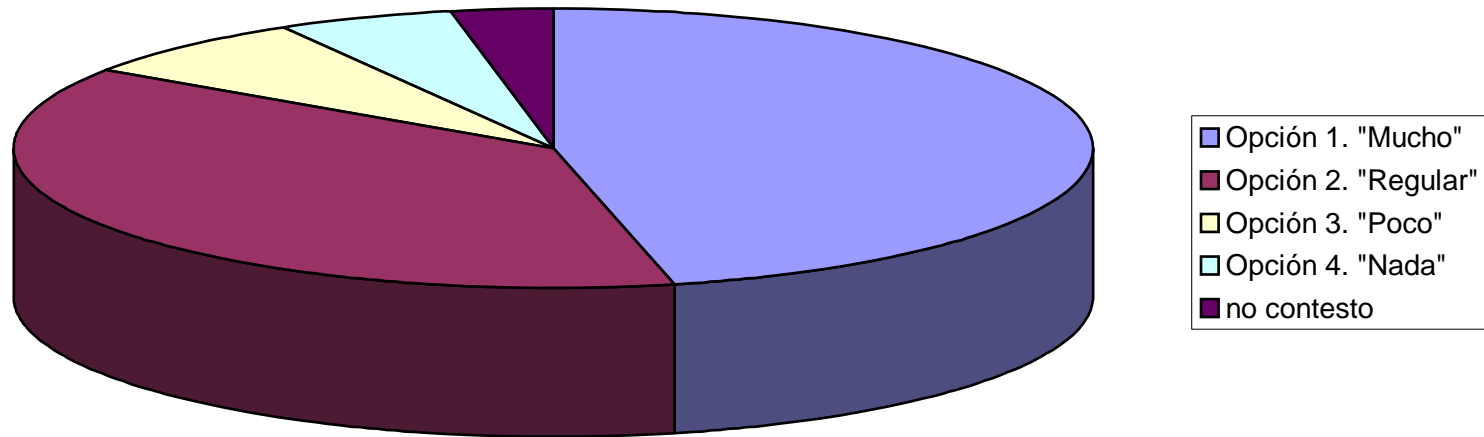
Pregunta 5-b. ¿Hasta que punto consideras que la carrera que elegiste te satisface PROFESIONALMENTE?



Los resultados muestran que el 54% de los alumnos considera que la carrera que eligió le satisface profesionalmente mucho y el 28% lo considera "regularmente" satisfactorio, por lo que se puede decir que el grado de satisfacción es de un 82%, siendo el valor de mucho (media y moda) el promedio mayormente presentado.

Es importante que los jóvenes tengan expectativas sobre la carrera que han decidido estudiar, ya que esto denota madurez vocacional que de acuerdo con Tapia (1997) es el grado en que 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 del trabajo le ayudara a tomar la mejor decisión.

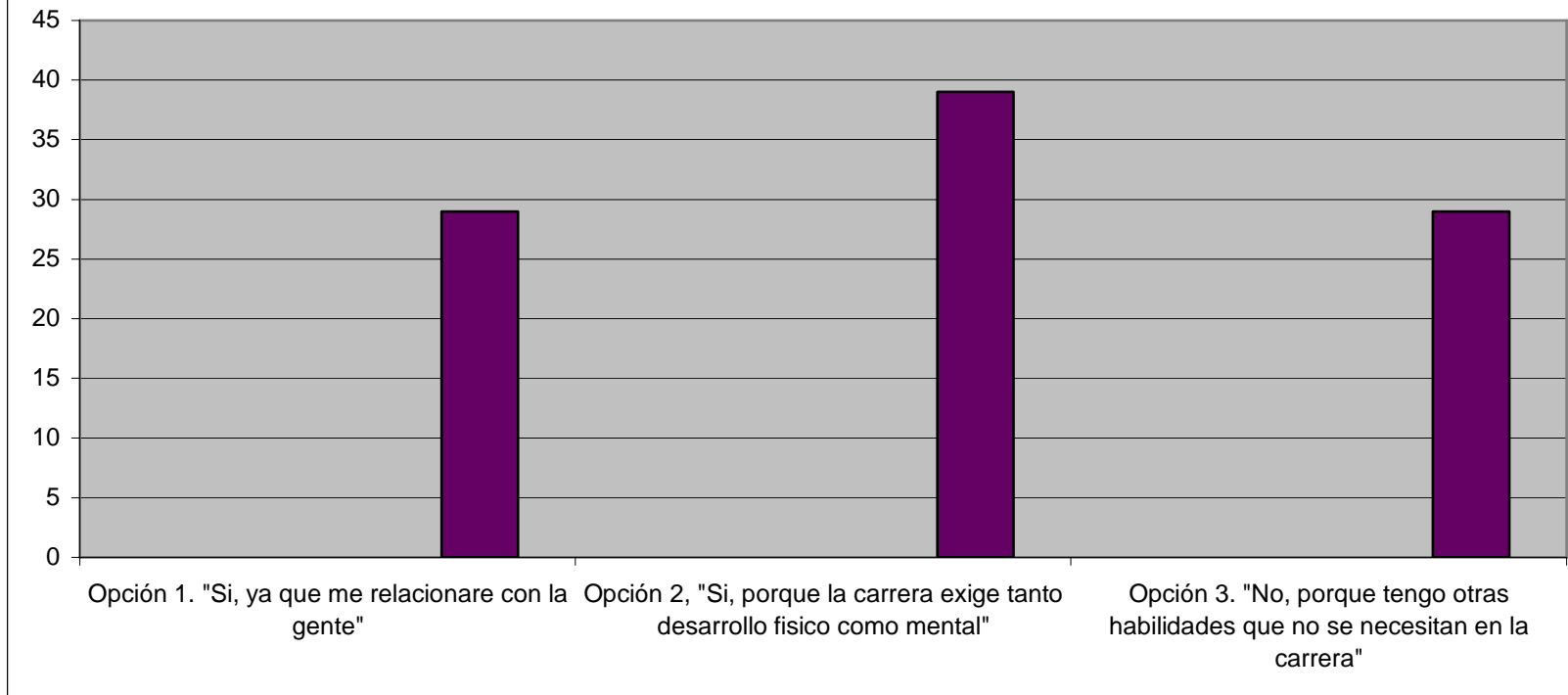
**Pregunta 5-c. ¿Hasta que punto consideras que la carrera que elegiste te satisface
LABORAL Y ECONOMICAMENTE?**



Los sujetos consideran que la carrera que eligieron los satisface tanto en el ámbito económico como en el laboral, ya que el total 85% de la muestra consideran que los satisface "mucho" (47%) y "regular" (38%), siendo mucho, el valor (media y moda) más presentado.

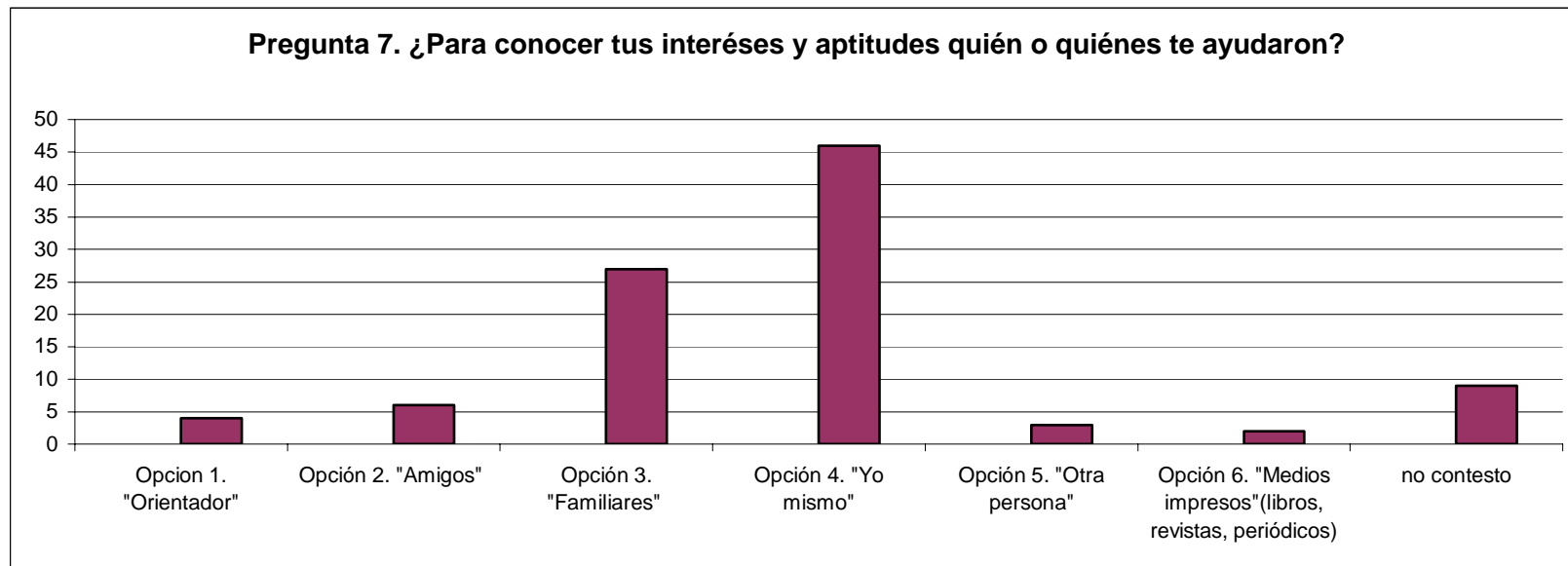
Y de acuerdo con Tobrga (2002) uno de los factores que intervienen en la demanda de carreras es el valor económico del ejercicio de la profesión.

Pregunta 6. ¿La carrera que elegiste te permitirá desarrollar todas las capacidades que posees?



Los sujetos si están conscientes de la carrera que eligieron, ya que el total de 70% de la muestra considera que por medio de ésta (opción 2) podrá desarrollar las capacidades tanto físicas como mentales que posee (30%) así como (opción 1) relacionarse con la gente (40%), coincidiendo en este caso tanto la media como la moda en la opción 2, que se refiere al grado de concientización tanto de lo físico como de lo mental para el desarrollo de sus propias capacidades en la carrera elegida.

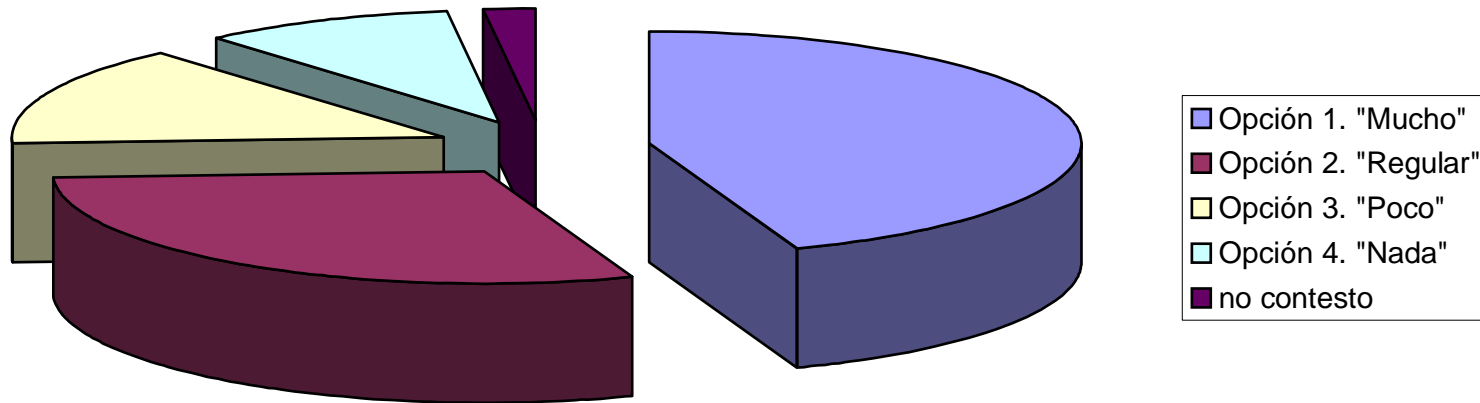
Esto muestra la autonomía que poseen los jóvenes, ya que de acuerdo con Maestre (1995) tomar conciencia de si misma (acción indispensable para el desarrollo de la autonomía) es actuar desde sí mismo y siendo consciente de sí mismo, conocer las capacidades que se poseen así como la manera de desarrollarlas, en este caso mediante el ejercicio de una profesión.



Los resultados obtenidos indican que: 1) el Orientador Educativo no está contribuyendo en la elección de carrera de los sujetos, ya que sólo el 4% de la muestra dice haber recibido su ayuda para conocer sus intereses y aptitudes. 2) Que los amigos tampoco le ayudaron al joven para conocer sus intereses y aptitudes. 3) Que más de la mitad un total de 76% de la muestra obtuvo esta ayuda de sus "Familiares" (28%) y por ellos mismos (48%), lo cual indica que casi solo requirieron de un 50% de ayuda pues al menos parcialmente se muestran autónomos. 4) Aun más bajas se encuentran las influencias tanto de otras personas (3%) como de los medios impresos (2%). Por lo que se puede resumir, que la opción mayormente seleccionada (48%) fue la (4) referida al conocimiento por si mismo de sus intereses y aptitudes, enseguida la opción 3 (28%) que alude a los familiares siendo precisamente este ultimo el valor promedio de la muestra.

A pesar de que ayudar a los alumnos a determinar sus intereses y aptitudes es una de las principales funciones del orientador educativo como lo señala Roy (1989) la orientación vocacional se convierte en un procesos continuo de brindar ayuda a las personas para que puedan comprenderse así mismas, como una base para que exista una relación entre sus decisiones y sus carreras. La orientación vocacional tiene la finalidad de brindar información y ayuda al orientado para que las decisiones que se tomen sean inteligentes y adecuadas. Desafortunadamente no es así en la práctica.

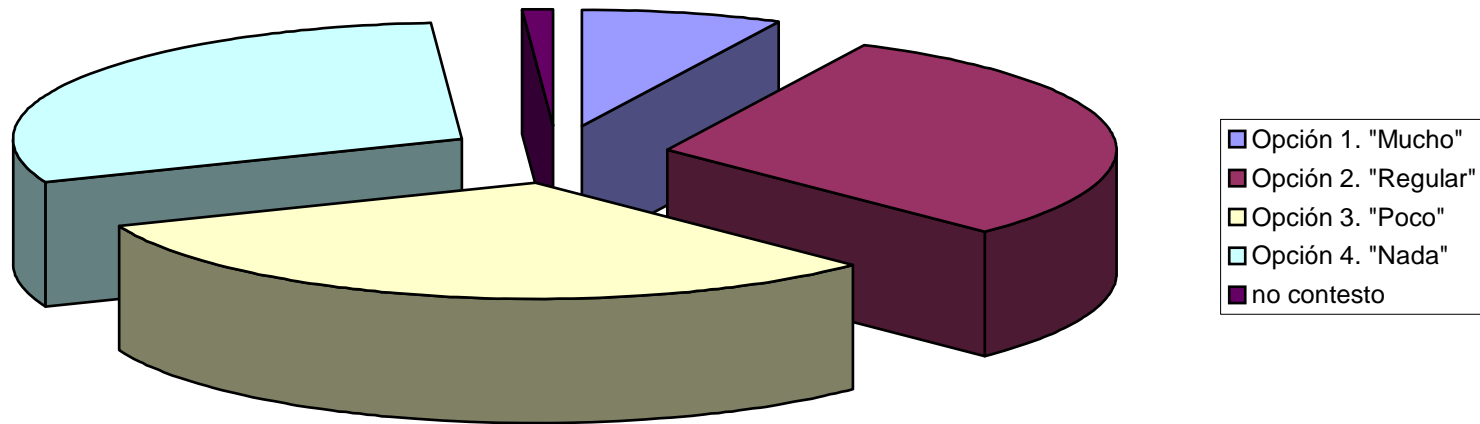
Pregunta 8. Con relación a la pregunta anterior (¿Para conocer tus intereses y aptitudes quién o quiénes te ayudaron?) ¿Hasta qué punto consideras que ye ayudaron en tu elección?



El total de 74% de la muestra considera que los ayudaron "mucho" (44%) y de manera "regular" (30%) para conocer sus intereses y aptitudes, por lo que la percepción que tiene el joven de la ayuda en promedio es de mucho.

Es indudable que de algún u otra fuente, los jóvenes necesitan ayuda en el momento de tomar una decisión tan importante, esto lo explica Festinger (citado en Myers, 1999), quien señala en su teoría de la comparación social que sostiene que es parte de la naturaleza humana querer evaluar nuestras opiniones y habilidades, cosa que podemos hacer comparaciones entre nuestros puntos de vista con los de los demás, debido a que somos altamente persuadidos por las personas que pertenecen a nuestros grupos de referencia, grupos con los que nos identificamos.

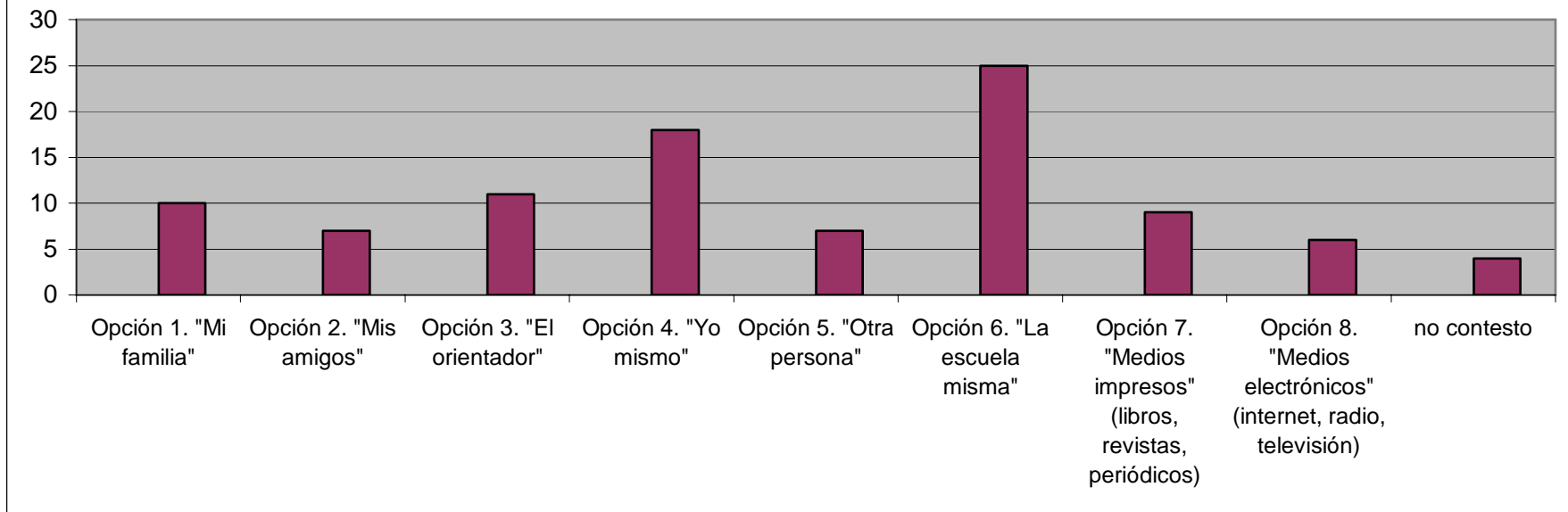
Pregunta 9. ¿Hasta que punto te apoyo el Orientador Educativo, con información sobre las diferentes carreras?



El Orientador no está proporcionando la información profesional de manera adecuada, o no está impactando a la mayoría de la muestra, ya que sólo el 37% considera que el orientador lo ayudo “mucho” (7%) y “regular” (30%) con esta información. Mientras que un total de 61% de la muestra dice haber recibido “poco” (31%) y “nada” (30%) de ayuda de parte del orientador acerca de la información sobre las diferentes carreras, siendo así el valor promedio de casi 3, es decir poca ayuda y este mismo valor siendo el mayormente presentado en la muestra.

De acuerdo con Ruíz (1992) es importante que el alumno cuente con información acerca de la carrera que va a estudiar, ya que si entra o no en la carrera que él decida dependerá de un número de factores fuera del control de los individuos, como la competición por los mismos lugares, los requerimientos de admisión y procedimientos de selección de la universidad o instituto. Por lo cual resulta relevante que el joven reciba información acerca de diversas carreras, para ampliar sus posibilidades de elección.

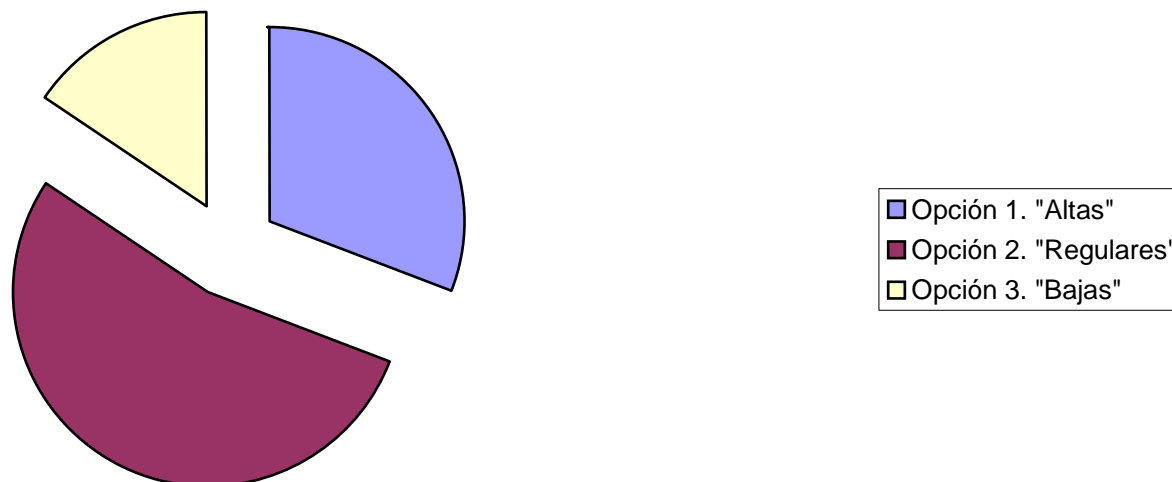
Pregunta 10. ¿Quién te proporciono la información sobre la utilidad que tiene la carrera que elegiste?



Los resultados obtenidos muestran que hubo una distribución amplia en las diferentes opciones: 1) como primer grupo de información hacia el joven se tiene a la escuela con el 27%, al orientador con el 11%, a la familia con el 10% y los medios impresos con el 9%, haciendo un total de 57% de las principales influencias externas de las cuales el joven obtuvo información sobre la utilidad de la carrera elegida. Cabe destacar que de los porcentajes de mayor elección estuvo el referido a él mismo con un 19% es decir que hubo un buen porcentaje que refiere a un cierto nivel de autonomía. La opción más frecuente (moda) fue la escuela misma y el promedio fue la opción referida a el mismo joven.

De acuerdo con Rodríguez (1986), es importante que los jóvenes reciban esta información debido a que deben conocer las principales profesiones del entorno, debido a que en un medio macro-urbano resulta difícil pero se puede situar en su comunidad y realizar un trabajo de campo, observando las clases de profesiones que más se presentan dentro de éste, así como las perspectivas profesionales de su entorno, después de la localización de las profesiones con mayor estadística no es difícil pensar que perspectivas futuras aguardan a esta serie de profesiones. Para que de esta manera pueda determinar si la carrera que eligió resulta útil y aplicable en el lugar en que radica.

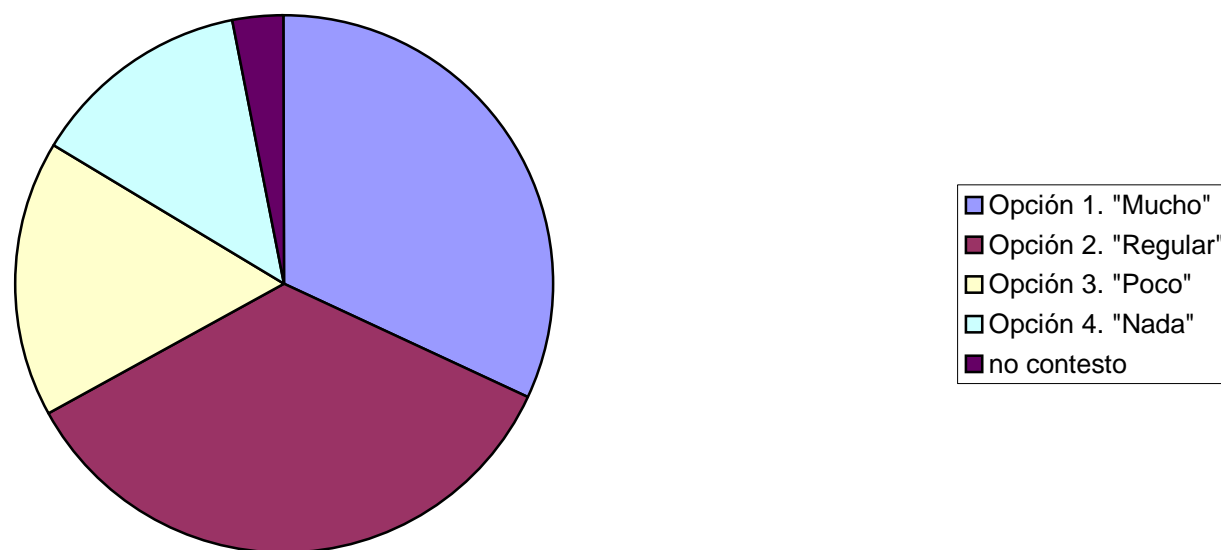
Pregunta 11. Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:



Los sujetos consideran que las posibilidades que tienen de conseguir empleo al concluir sus estudios son “regulares” ya que el 54% de la muestra eligió esta opción y “altas” al elegir esta opción el 31%, siendo un total de 85% quienes consideran que si existen ciertas posibilidades de conseguir empleo contra un 15% quienes consideran que son mas bien “bajas”. El valor promedio es de posibilidades altas con tendencia a regulares de verdaderamente encontrar empleo, cabe mencionar que en este caso se presenta un bajo nivel de desviación estándar (.66) de los datos con respecto a la media.

Es importante que el alumno cuente con esta información, ya que de acuerdo con Rodríguez (1986) los jóvenes deben saber que en estos momentos, debido al avance tecnológico, hay profesiones o estudios superiores con escasa o nula perspectiva de futuro; el alumno debe saber que profesiones pueden estar en este caso, o al menos saber en cuáles se ve más clara la decadencia, ya que no es recomendable que el alumno se introduzca en unos estudios que probablemente no podrá ejercer y que lo obligarán a un reciclaje profesional posterior siempre doloroso. Ahora esta a tiempo y puede buscar alternativas, de profesiones con perspectiva, el estudiante debe conocer e informarse de sí las profesiones que le gustan van a seguir manteniendo o aumentando su nivel de ocupación actual.

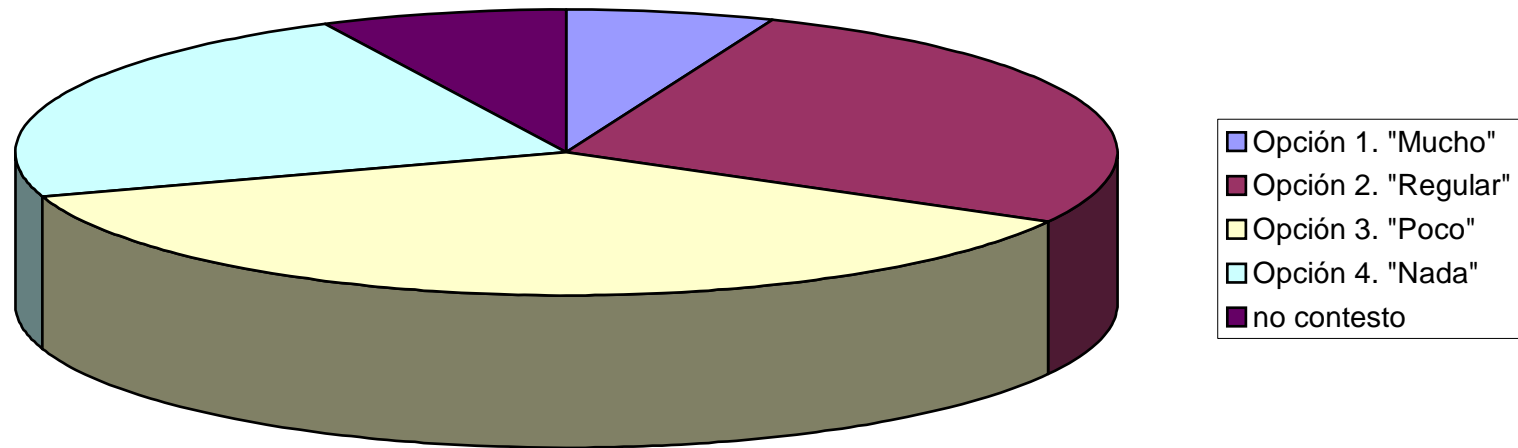
Pregunta 12-a. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) tu FAMILIA te proporcione algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



Los resultados muestran que la familia de los sujetos les proporcione información sobre las posibilidades que tienen de conseguir empleo al concluir sus estudios, ya que el 68% de la muestra consideran que su familia les proporcione "regular" ayuda (36%) y "mucho" ayuda (32%) para formar su opinión. Tanto la media como la moda obtuvieron el valor regular.

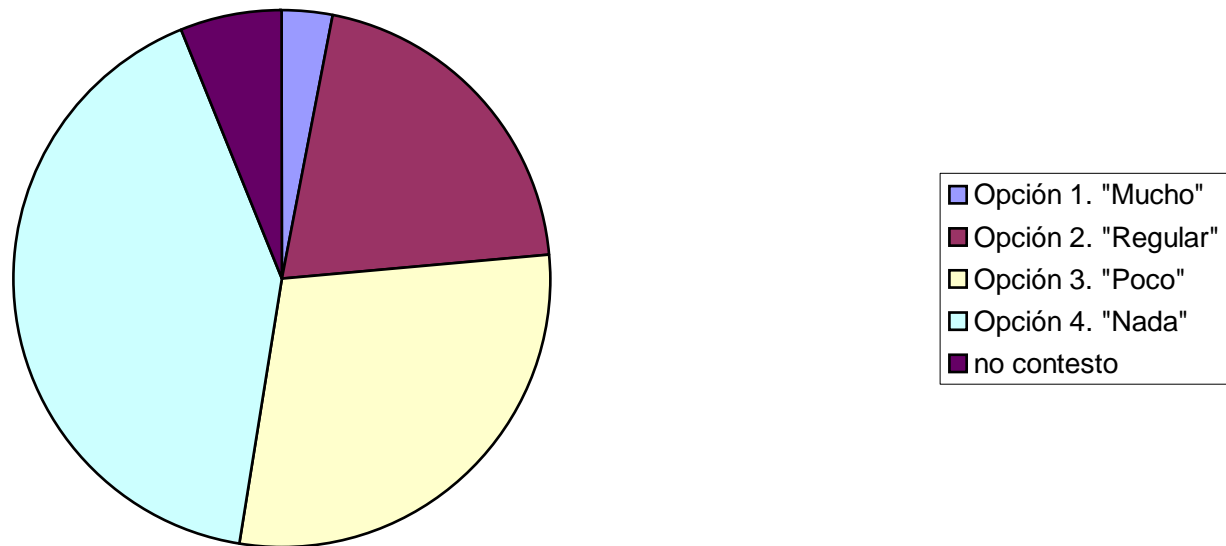
Las familias opinan sobre la carrera que eligen los jóvenes de acuerdo con Nava (2000) a partir de la situación que se observa en el campo de trabajo: la sobrepoblación, la demanda, el prestigio, el ingreso, el reconocimiento social, el empleo seguro, la atención del patrimonio familiar, etc. son algunos de los aspectos que se toman en cuenta para elegir carrera.

Pregunta 12-b. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) tus AMIGOS te proporciono algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



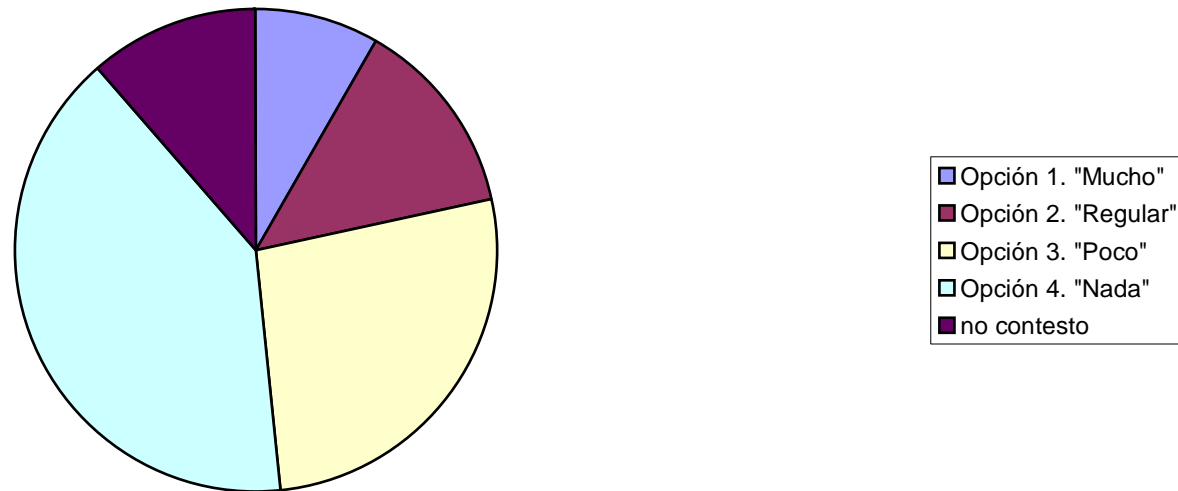
Como se puede ver los sujetos de la muestra no consideran que sus amigos les hayan proporcionado algún tipo de información sobre las posibilidades que creen tener de conseguir empleo al concluir sus estudios ya que el total de 60% de la muestra considera que sus amigos le proporcionaron "poco" (37%) y "nada" (23%) de información al respecto, contra un total de 33% de la muestra que dice que sus amigos le proporcionaron "mucho" (6%) y "regular" (27%). El valor más frecuente (moda) cayó en la opción de poca información de amigos y el promedio en regular con tendencia a poco. A pesar de que Rodríguez (1986) considera que los amigos y amigas pueden influir por medio de su punto de vista, ya que pueden ofrecer conceptos muy tópicos o peyorativos sobre determinadas profesiones, y de esta forma influir en la elección de sus compañeros, pero este no es el caso.

Pregunta 12-c. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) el ORIENTADOR te proporcione algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



Como se puede ver los sujetos de la muestra no consideran que el orientador les haya proporcionado algún tipo de información sobre las posibilidades que creen tener de conseguir empleo al concluir sus estudios ya que un total de 70% de la muestra considera que el orientador les proporcione “poco” (29%) y “nada” (41%) de información al respecto, contra un total de 24% de la muestra que considera que el orientador le proporcione “mucho” (3%) y “regular” (21%) de información. La opción mayormente elegida (moda) fue “nada” y el promedio quedo en la opción 3 “poco”. A pesar de ser esta una de las principales funciones de la orientación vocacional y uno de los objetivos planteados en el programa general de Orientación Juvenil del Instituto Politécnico Nacional: “Proporcionar al estudiante información de las diversas carreras técnicas y profesionales, así como el campo laboral y sus posibilidades de desarrollo”.

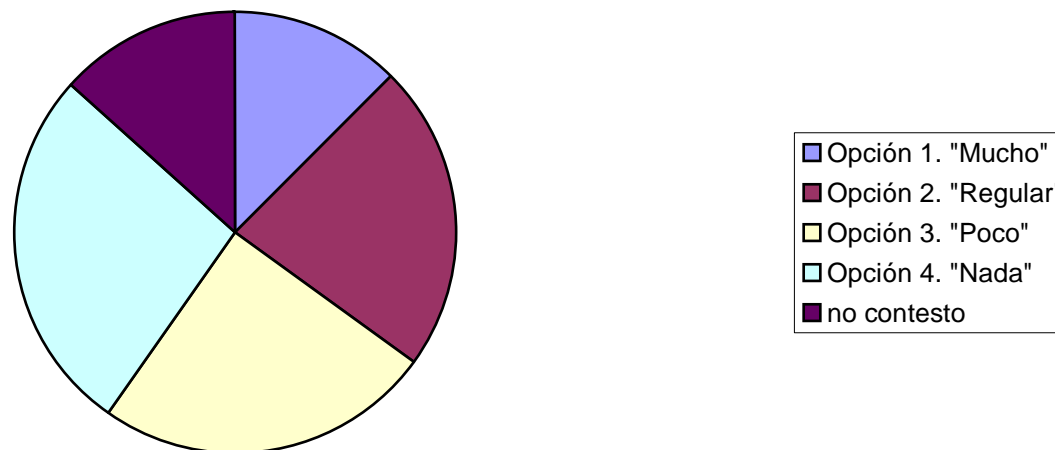
Pregunta 12-d. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) OTRA PERSONA te proporcione algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



Como se puede ver los sujetos de la muestra no consideran que otra persona les haya proporcionado algún tipo de información sobre las posibilidades que creen tener de conseguir empleo al concluir sus estudios ya que un total de 67% de la muestra considera que otra persona le proporcione “poco” (27%) o “nada” (40%) de información al respecto, contra un total de 21% de la muestra que considera que otra persona le proporcione “mucho” (8%) y “regular” (13%) información. El porcentaje de mayor elección (moda) esta referido a la opción 4 “nada” y el promedio quedo en “regular” con tendencia a “poco”.

Esto, a pesar de lo planteado por Del Ángel (1986) quien señala que en el proceso de toma de decisiones el adolescente se apoya en los individuos que interactúan con él, específicamente con aquellos grupos con los que comparte expectativas, metas e intereses. Los grupos de referencia actúan en el sujeto como agentes socializadores; es decir, moldean la conducta del individuo para lograr la adaptación a la sociedad en que se desenvuelve.

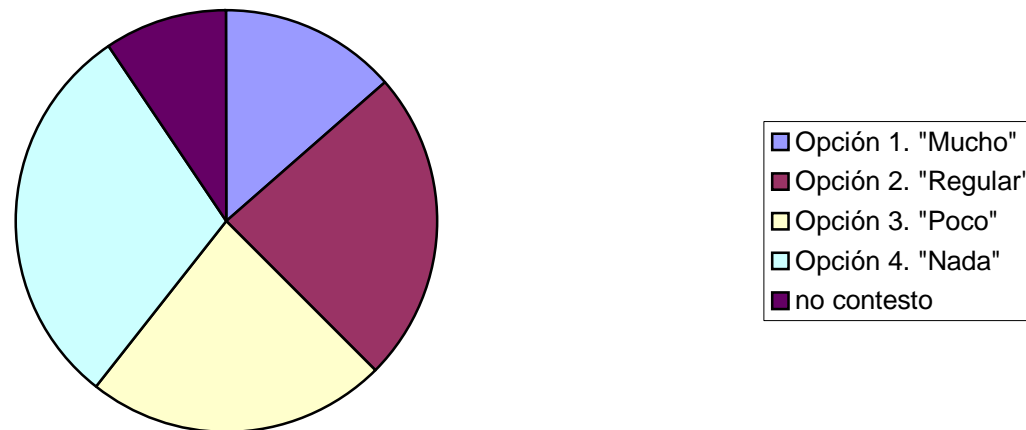
Pregunta 12-e. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) los MEDIOS IMPRESOS te proporcionaron algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



De acuerdo a los resultados obtenidos los sujetos de la muestra no consideran que los medios impresos les hayan proporcionado algún tipo de información sobre las posibilidades que tienen de conseguir empleo al concluir sus estudios ya que un total de 51% de la muestra considera que le proporcionaron "poco" (24%) o "nada" (27%) de información al respecto, contra un total de 35% de la muestra considera que los medios impresos le proporcionaron "mucho" (12%) y "regular" (23%) información al respecto. La opción mayormente elegida (moda) fue nada y el promedio quedo en regular.

Los sujetos Muestran la autonomía que poseen, ya que de acuerdo con Andrés y Gallart (1999) la autonomía es considerada por la persona libre y con criterio para vivir en nuestra sociedad, como una necesidad absoluta. Una sociedad que, a través de sus potentes y omnipresentes medios de comunicación, pretende crear consumidores de valores, de mensajes, de estereotipos, de productos, etc.

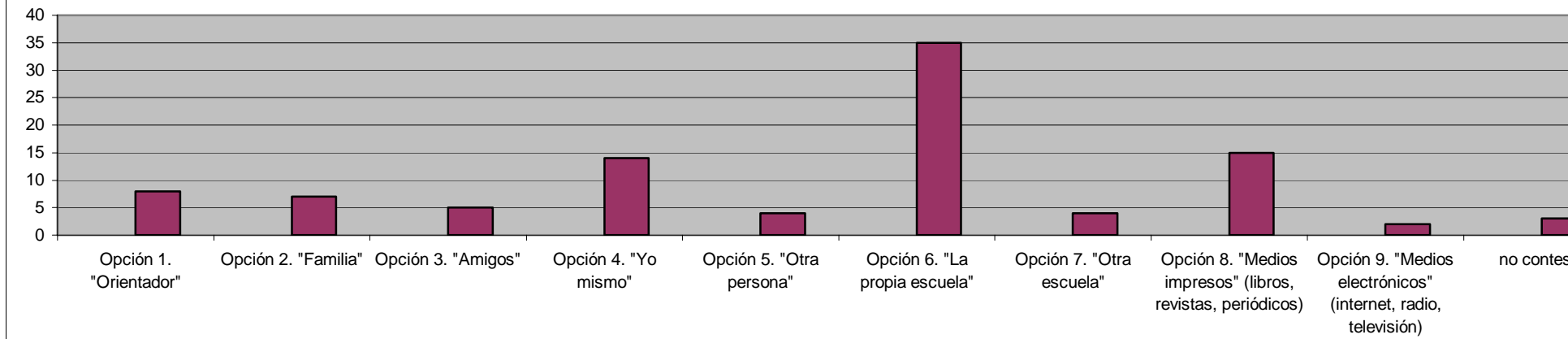
Pregunta 12-f. ¿Con relación a la pregunta anterior (Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:) los MEDIOS ELECTRONICOS te proporcionaron algún tipo de información sobre la opinión que tienes?



Como se puede ver los sujetos de la muestra no consideran que los medios electrónicos les hayan proporcionado algún tipo de información sobre las posibilidades que tienen de conseguir empleo al concluir sus estudios, ya que un total de 53% de la muestra considera que le proporcionaron "poco" (23%) o "nada" (30%) de información al respecto, contra un total de 37% de la muestra considera que los medios electrónicos le proporcionaron "mucho" (13%) y "regular" (24%) información. La opción más frecuente (moda) fue nada y la media quedo en la opción referida a regular.

Sin importar los mensajes que se presentan en los medios sobre diversas carreras, y Andrés y Gallart (1999) mencionan que los medios van dirigidos a la uniformidad del pensamiento, de los gustos, de las necesidades, la autonomía manifiesta y favorece la construcción de una persona que sea capaz de mantener una cierta independencia frente a los mensajes y las presiones exteriores.

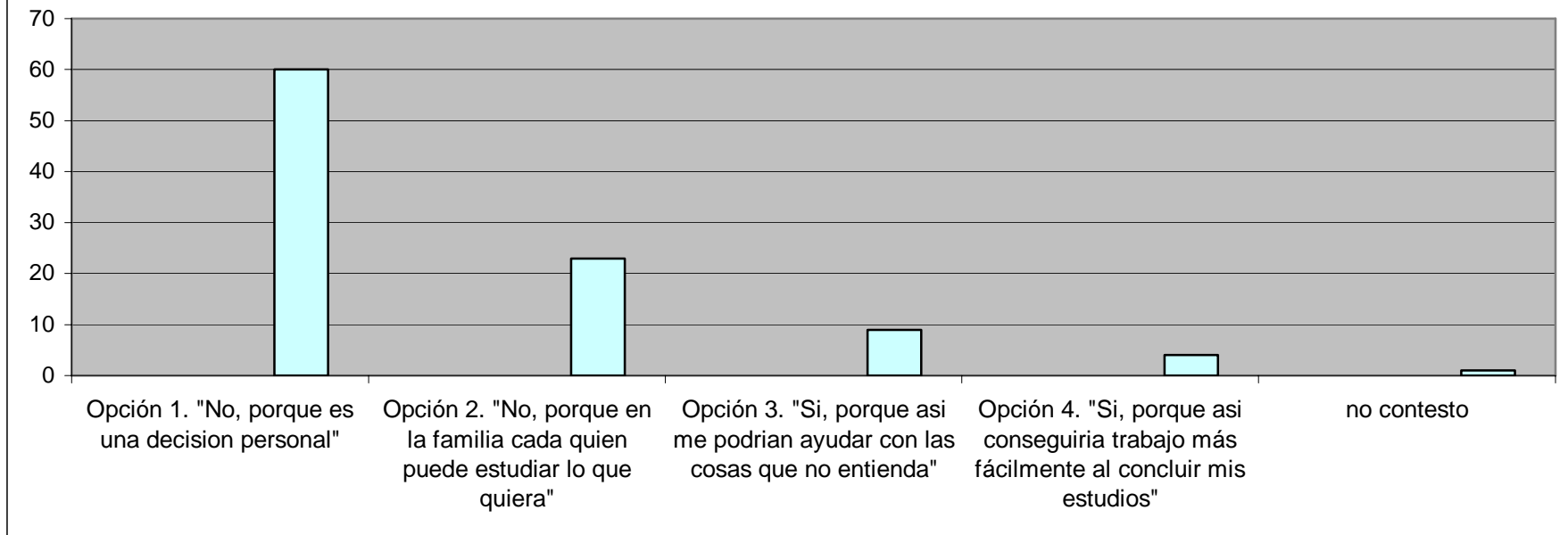
Pregunta 13. ¿De donde obtuviste la información sobre las materias que lleva la carrera que elegiste?



Los resultados obtenidos muestran que hubo una distribución amplia en las diferentes opciones, como primer grupo de información hacia el joven se tiene la propia escuela con el 36%, a los medios impresos con el 16%, al orientador educativo con 8%, haciendo un total de 60% como las principales fuentes externas de información sobre las materias que lleva la carrera elegida. Cabe mencionar que el tercer porcentaje más alto fue el referido a él mismo con un 15%. La opción más frecuente (moda) fue la propia escuela y el promedio cayó en la opción referida a otra persona.

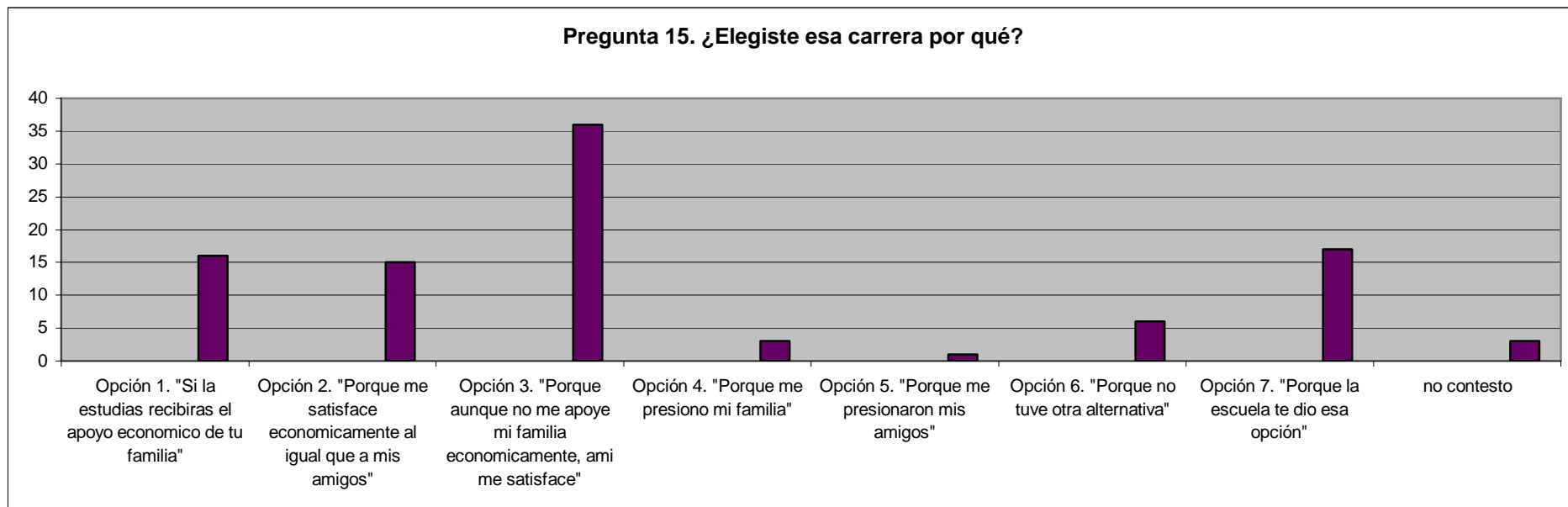
En este caso se puede decir que el objetivo del programa de Orientación Juvenil del Instituto Politécnico Nacional está siendo alcanzado, aún que no de manera total, cabe mencionar que el objetivo es "ofrecer información al estudiante para contribuir en la elección de carrera y en la definición de su proyecto de vida".

Pregunta 14. ¿Crees que es importante estudiar la misma carrera que algún miembro de tu familia?



Los resultados obtenidos muestran que los sujetos en su mayoría no estuvieron influenciados al momento de elegir su carrera por la tradición familiar, ya que un total de 86% de la muestra considera que no es importante estudiar la misma carrera que algún miembro de su familia "porque es una decisión personal" (62%) y "porque en la familia cada quien puede estudiar lo que quiera" (24%), contra un 9% de la muestra que eligió la opción "porque así me podrían ayudar con las cosas que no entienda" y 4% de la muestra eligió la opción "porque así conseguiría trabajo más fácilmente al concluir mis estudios". El porcentaje de mayor elección (moda) es el referido a la opción 1 y el promedio quedó en la opción 1.

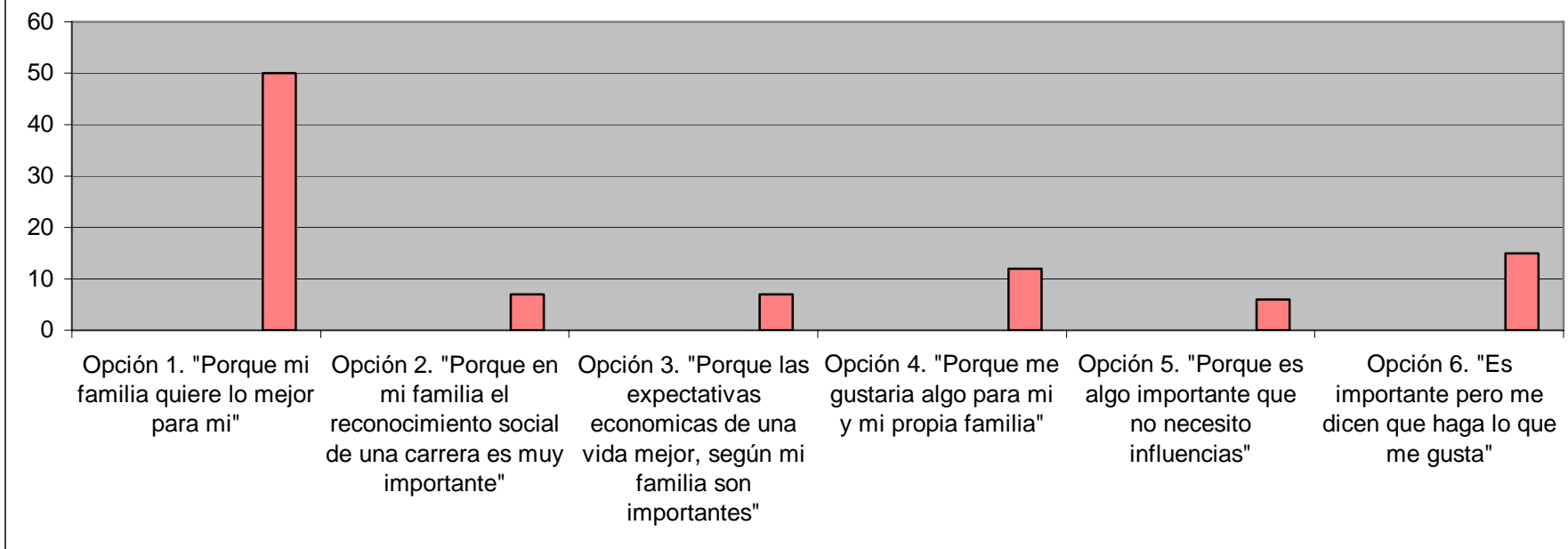
A pesar de lo planteado por Cortada (1977) quien señala que los padres y las madres deciden la profesión de los hijos e hijas, llevados por el influjo de ciertos hábitos tradicionales entre los suyos, la existencia de algún negocio familiar, la carrera u oficio del jefe de la casa, antes incluso, que las actitudes mismas o el gusto personal de los propios afectados.



Los resultados obtenidos muestran que hubo una distribución amplia en las diferentes opciones, como primer razón para elegir una carrera se tiene que “aunque no lo apoye su familia económicamente a él le satisface” con el 37%; en lo que se refiere a las opciones 4 (3%) y 5 (1%) que se refieren a algún tipo de presión para elegir carrera se obtuvo un total de 4% de la muestra; las opciones 6 (6%) y 7 (18%) que se refieren a que no tuvieron otra alternativa al elegir carrera obtuvieron un total de 24% de la muestra. Tanto la moda como la media cayeron en la opción 3. “aunque no me apoye mi familia económicamente a mí me satisface” .

Los jóvenes están realizando su elección de manera autónoma, ya que no dejan que factores externos a ellos mismos condicionen su elección, sin importar lo planteado por Rodríguez (1986) que menciona que los recursos económicos con los que cuente la familia para brindar la posibilidad de aumentar el nivel educativo del adolescente o el joven según las expectativas que éstos tengan, es decir, si un adolescente o joven desea seguir una carrera profesional que sobrepase las capacidades económicas de la familia, su conducta vocacional se puede ver afectada y puede ser frustrada o modificada.

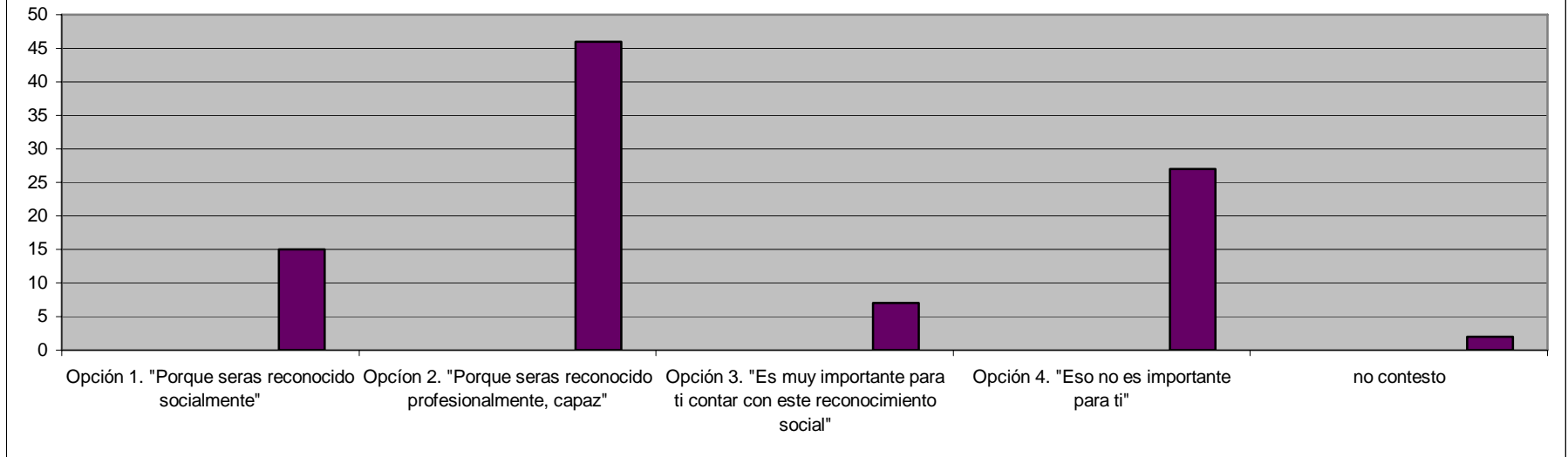
Pregunta 16. ¿Por qué es importante considerar la opinión de tu familia, en la elección de carrera?



Los resultados obtenidos muestran que hubo una distribución amplia en las diferentes opciones, a pesar de ello poco más de la mitad de la muestra 52% eligió la opción “porque mi familia quiere lo mejor para mi”. La opción mas frecuente (moda) fue “porque mi familia quiere lo mejor para mi” y el promedio cayo en la opción 2. “porque en mi familia el reconocimiento social de una carrera es muy importante”.

Esto se apoya en lo que plantea Del Ángel (1986), ya que el menciona que la familia es el principal agente socializador, pues desde que nace el niño o niña se encuentra inmerso en este núcleo y su estancia en él es indefinida, así la familia constituye el primer y más significativo grupo de referencia para el niño o la niña, ya que las orientaciones y la conducta posterior del individuo revelaran su influencia.

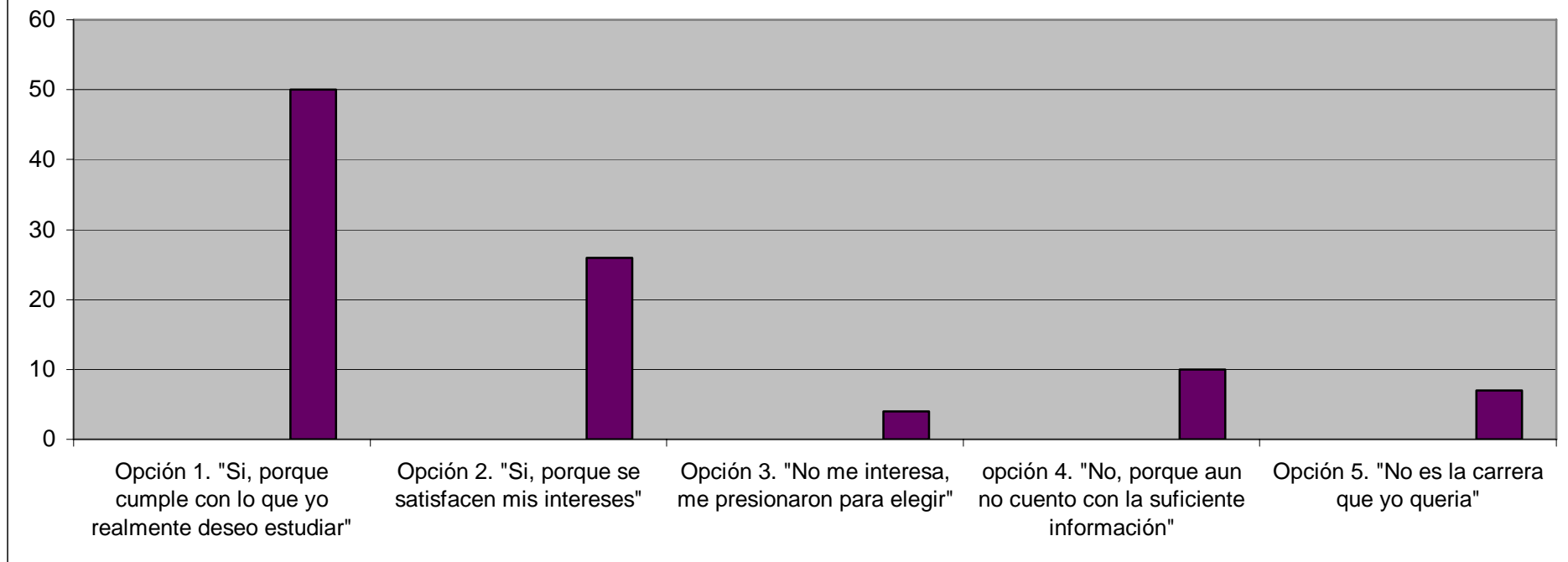
Pregunta 17. Según tu familia por medio de la carrera que elegiste podrás relacionarte con personas importantes, por qué:



Los resultados muestran que el reconocimiento al estudiar una carrera es importante ya que un total de 70% de la muestra eligió las opciones referentes a que si es importante el reconocimiento, la opción 1 "porque serás reconocido socialmente" obtuvo 16%, la opción 2 "porque serás reconocido profesionalmente, capaz" con 47% y la opción 3 "es muy importante para ti contar con ese reconocimiento social" obtuvo 7%. Mientras que la opción 4 "eso no es importante para mi" obtuvo 28%. Tanto la moda como la media cayeron en la opción 2 "porque serás reconocido profesionalmente, capaz".

De acuerdo con Nava (2000) la decisión familiar está fundada, por lo general, a partir de la situación que se observa en el campo de trabajo, la sobrepoblación, la demanda, el prestigio, el ingreso, el reconocimiento social, el empleo seguro, la atención del patrimonio familiar, etc. son algunos de los aspectos que se toman en cuenta para elegir carrera.

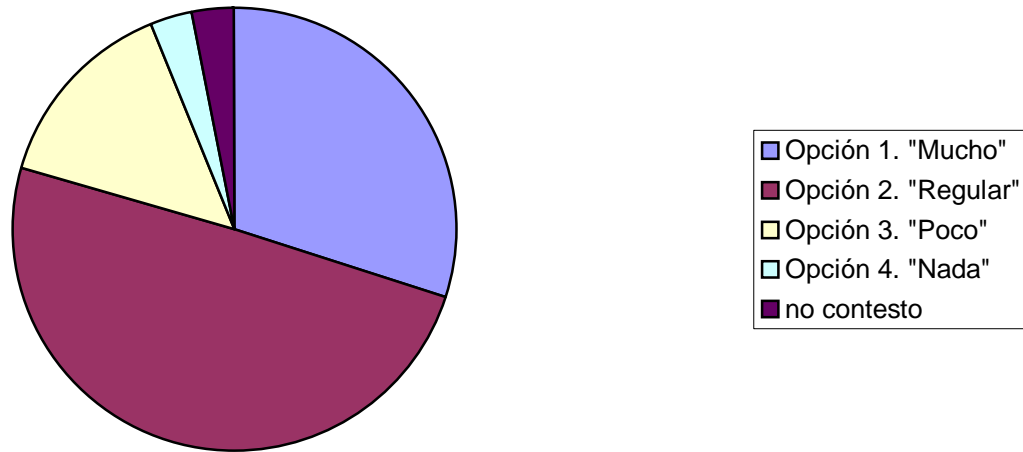
Pregunta 18. ¿Elegiste esta carrera por qué realmente te interesa?



De acuerdo con los resultados podemos decir que para los sujetos de la muestra es importante que la carrera elegida cumpla con sus intereses, ya que sólo un total de 11% de la muestra eligió su carrera sin estar realmente interesado, 4% eligió la opción “no me interesa me presionaron para elegir” y 7% eligió “no es la carrera que yo quería”. La opción más seleccionada (moda) fue “si, porque cumple con lo que yo realmente deseo” y la media quedo en la opción “si, porque se satisfacen mis intereses.

Los jóvenes eligen con autonomía ya que de acuerdo con Maestre (1995) la libertad o capacidad de decisión que implica la autonomía supone la posibilidad de elección y la de adhesión o compromiso en un determinando sentido o dirección. No se trata de ejercer la libertad con la indiferencia o ausencia de compromisos, ni tampoco de un hacer arbitrario, que no esté sometido a normas y leyes. El carácter del acto autónomo, libre, lleva implícito, junto a la capacidad de elegir, aceptar o decidir ante una situación, la adhesión o compromiso ante ella.

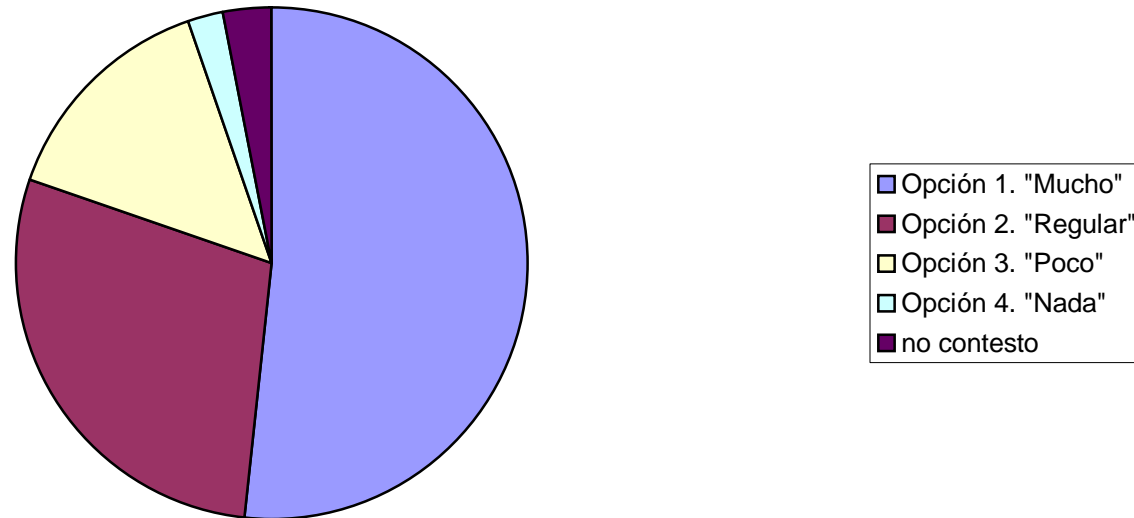
Pregunta 19-a. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por tus AMIGOS?



Como se puede ver un total de 80% de la muestra considera que la carrera que eligió es muy bien vista por sus amigos(30%) y regularmente (50%), contra un total de 17% de la muestra que considera que es “poco” (14%) y “nada” (3%) bien vista por sus amigos. Tanto la moda como la media obtuvieron el valor regular.

Ya que de acuerdo con Del Ángel (1986) el adolescente durante su estancia en la escuela media superior se ve influenciado por su grupo de amigos y amigas. Dadas las características del adolescente que se encuentra en un estado de transformación, de acoplamiento a un sistema adulto de valores, creencias y actitudes, diferentes a sus intereses y a su manera de concebir al mundo, el joven trata de buscar apoyo en su manera de ver las cosas y esto lo logra uniéndose con individuos con los que se identifica, con los que tiene el mismo desarrollo emocional, con los que se encuentra en el mismo periodo de desarrollo.

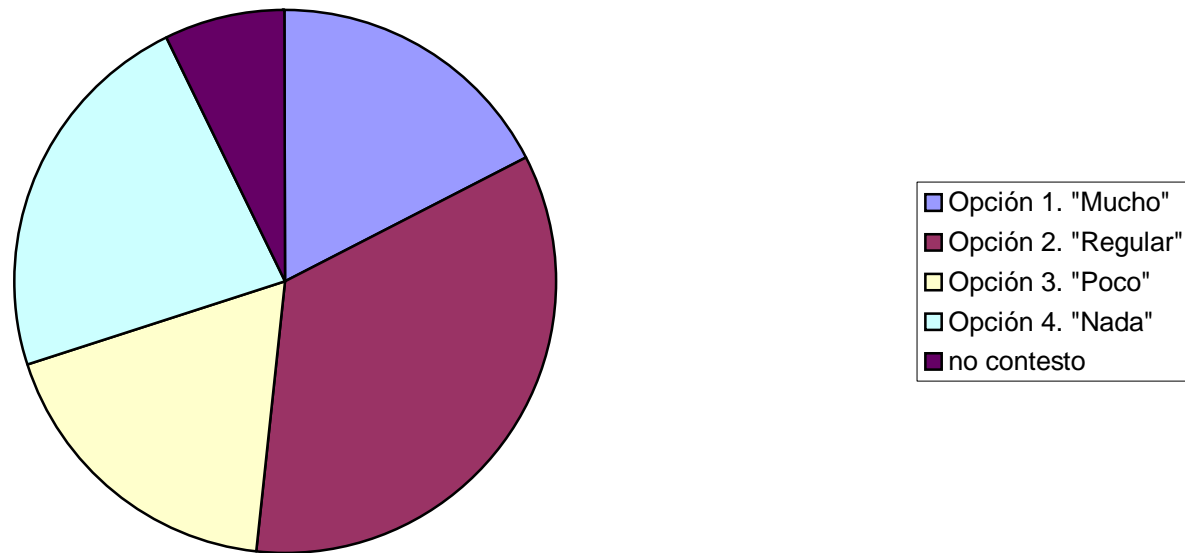
Pregunta 19-b. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por tus FAMILIARES?



Como se puede observar un total de 81% de la muestra considera que la carrera que eligió es muy bien vista por sus familiares (52%) y regularmente (29%), contra un total de 16% de la muestra que considera que es "poco" (14%) y "nada" (2%) bien vista por sus familiares. La moda obtuvo el valor de muy bien vista y la media quedó en mucho con tendencia a regular.

Esto afirma lo planteado por Montero (2000) acerca de que los acuerdos y desacuerdos familiares con respecto a la elección profesional de los hijos e hijas se relaciona principalmente con ciertas imágenes de las carreras, expectativas económicas y con valoraciones de género que dan cuenta no solo de conflictos psicoafectivos que se producen en un pequeño grupo social, sino de una problemática sociocultural mucho más amplia.

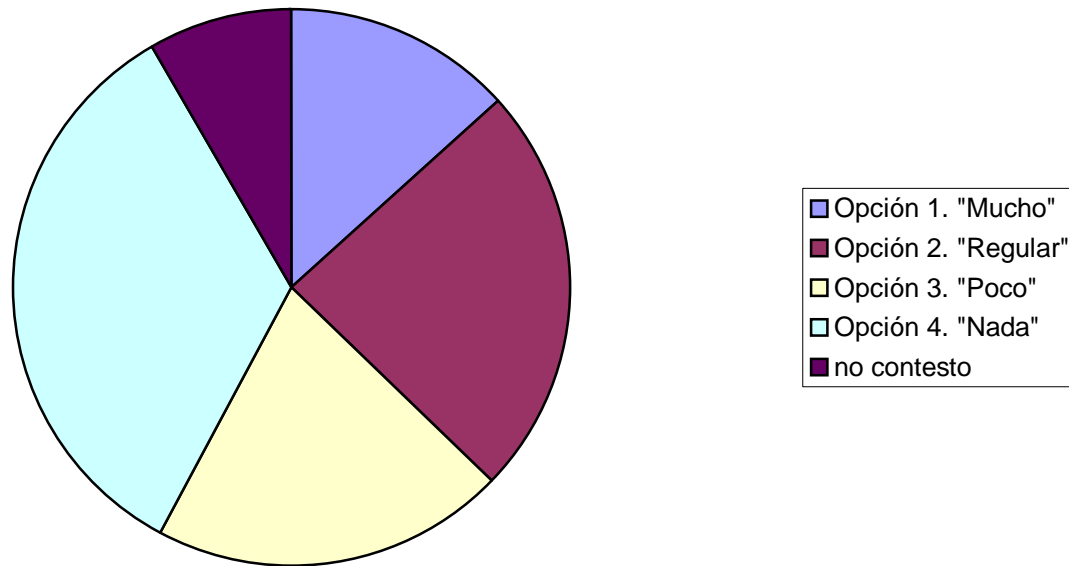
Pregunta 19-c. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por el ORIENTADOR?



Como se puede ver un total de 51% de la muestra considera que la carrera que eligió es muy bien vista por el orientador (17%) y regularmente (34%), contra un total de 42% de la muestra que considera que es "poco" (19%) y "nada" (23%) bien vista por el orientador. Tanto la moda como la media obtuvieron el valor de regularmente bien vista por el orientador.

La opinión del orientador es importante para los jóvenes ya que éstos lo ven, de acuerdo con Rosado (1988) como una persona que representan la suficiente autoridad como para opinar respecto a la carrera que ellos van a estudiar.

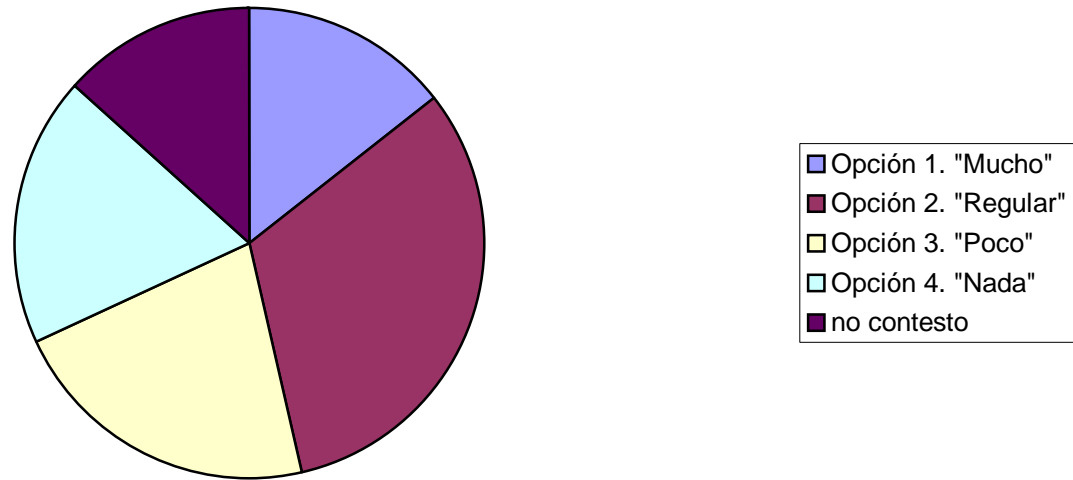
Pregunta 19-d. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por tus VECINOS Y CONOCIDOS?



Como se puede observar un total de 55% de la muestra considera que la carrera que eligió es “nada” bien vista por vecinos y conocidos (34%) y “poco” (21), contra un total de 37% de la muestra que considera que es muy bien vista (13%) y regularmente bien vista (24%) por sus vecinos y conocidos. La opción más frecuente fue “nada” y el promedio quedo en regular con tendencia a poco.

Lo que muestra la autonomía que poseen los jóvenes, ya que de acuerdo con Kazuko (2001) las personas autónomas no temen tomar decisiones y cuando lo hacen, se basan en su propio juicio y no en la opinión de los demás o en consideraciones externas

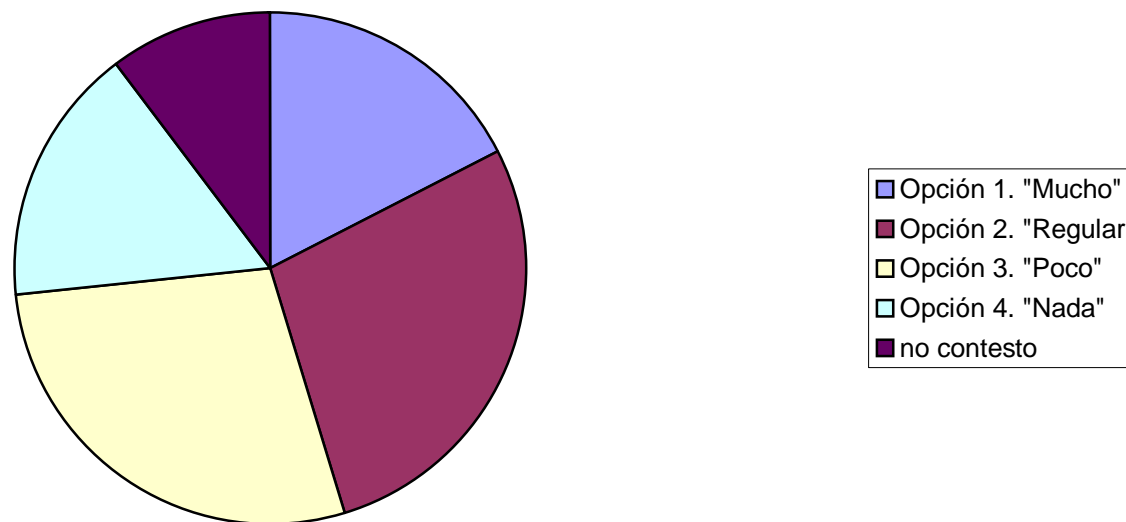
Pregunta 19-e. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por los MEDIOS IMPRESOS?



Como se puede ver un total de 46% de la muestra considera que la carrera que eligió es muy bien vista por los medios impresos (14%) y regularmente (32%), contra un total de 41% de la muestra que considera que es "poco" (22%) y "nada" (19%) bien vista por los medios impresos. Tanto la moda como la media obtuvieron el valor de regular.

Ya que de acuerdo con Toborga (2002) uno de los factores que intervienen en la demanda de carreras son los valores que resultan del entorno inmediato del postulante como son los medios de comunicación.

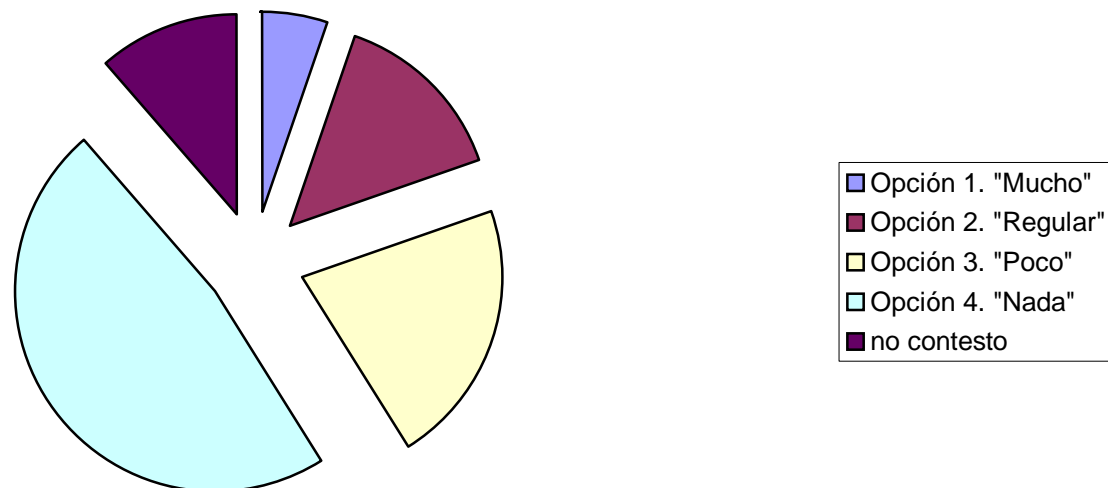
Pregunta 19-f. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por los MEDIOS ELECTRONICOS?



Como se puede observar un total de 46% de la muestra considera que la carrera que eligió es muy bien vista por los medios electrónicos(18%) y regularmente (28%), contra un total de 44% que considera que es "poco" (28%) y "nada" (16%) bien vista por los medios electrónicos. Tanto la media como la moda obtuvieron el valor regular.

Ya que de acuerdo con Del Ángel (1986) el adolescente elige su carrera con base a determinado numero de posibilidades que se le presentan según el ámbito en el que se encuentra, es decir, su elección dependerá de la información a que tenga alcance y de la imagen que se difunda de las carreras, principalmente por los medios de comunicación.

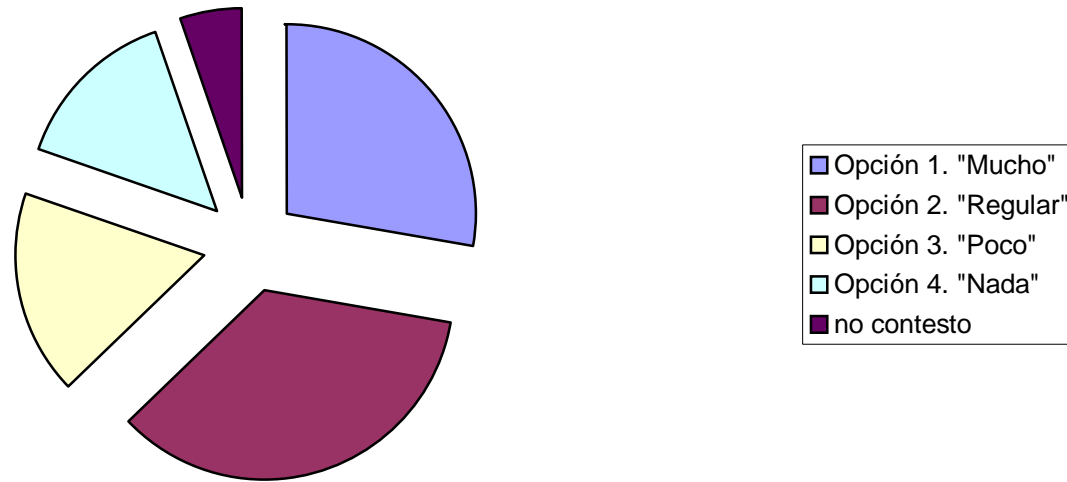
Pregunta 20-a. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de tus AMIGOS?



De acuerdo a los resultados obtenidos se tiene que un total de 70% de la muestra no considera importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de sus amigos, ya que 48% de la muestra eligió la opción "nada" y 22% eligió la opción "poco". La opción mas frecuente (moda) fue nada y el promedio fue la opción referida regular con tendencia a poco.

A pesar de lo planteado por Díaz (1996) quien considera que los compañeros y compañeras juegan un papel prioritario en la formación de la propia identidad, puesto que proporcionan la mejor oportunidad de la que dispone el sujeto para poder compararse y evaluar con precisión la propia eficacia, y activar el proceso de adopción de perspectivas, como consecuencia de la cual se construye tanto el conocimiento de uno mismo como el conocimiento de los demás, debido a que conocemos nuestra capacidad al comparar nuestros resultados con los que obtienen los demás y, en este sentido, utilizamos como referencia especialmente a aquellas personas que consideramos similares a nosotros. La percepción de autoeficacia es la faceta del autoconocimiento que más influye en la adaptación cotidiana,

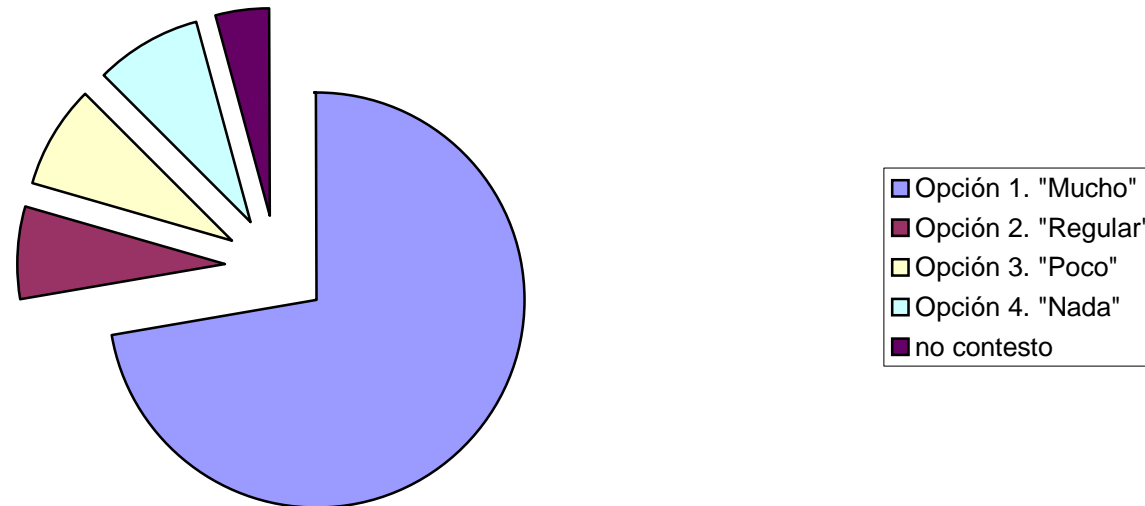
Pregunta 20-b. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de tus FAMILIARES?



De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que un total de 62% de la muestra considera que si es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de sus familiares, ya que 27% eligió la opción "mucho" y 35% eligió la opción "regular". Tanto la moda como la media obtuvieron el valor regular.

Al respecto Trotter (1999) menciona que tanto por razones de tipo económico como cultural, el ingreso de los hijos e hijas a instituciones de educación superior, parece ser una meta para todas las familias que cuentan con posibilidades de enfrentar este reto. Ostentar un título suele interpretarse como una garantía de éxito, prestigio, salario y de poder avanzar en la estructura social.

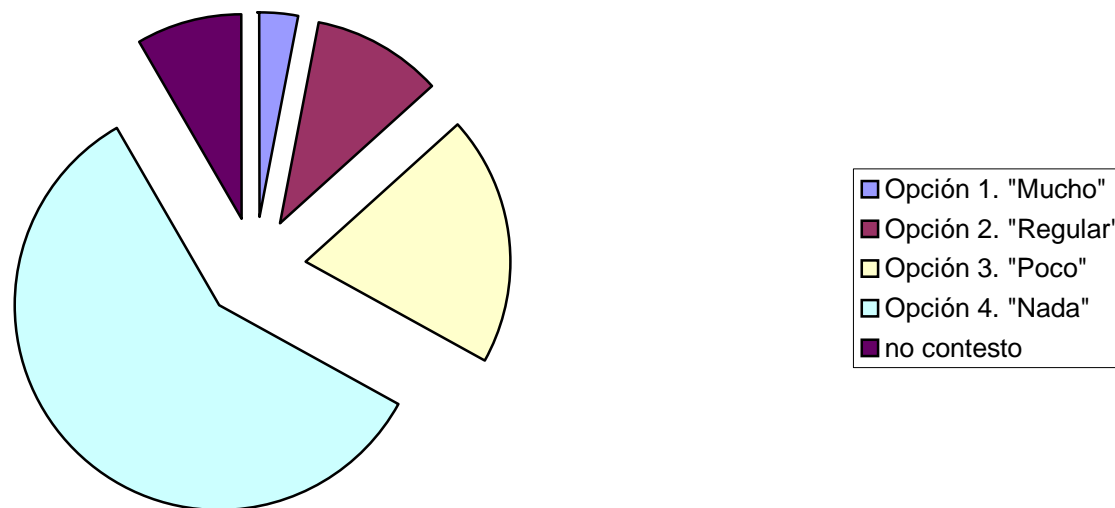
Pregunta 20-c. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer tus PROPIAS EXPECTATIVAS?



De acuerdo a los resultados obtenidos tenemos que un 72% de la muestra considera que es muy importante elegir una carrera para satisfacer sus propias expectativas. Tanto la media como la moda obtuvieron el valor referido a “muy importante” satisfacer las propias expectativas.

Debido a la autonomía que poseen los jóvenes, están conscientes de que lo más importante son sus propias expectativas, ya que de acuerdo con Kazuko (2001) las personas autónomas no temen tomar decisiones y cuando lo hacen, se basan en sus propios juicios y no en la opinión de los demás o en consideraciones externas, en este sentido una persona es autónoma cuando gobierna su vida.

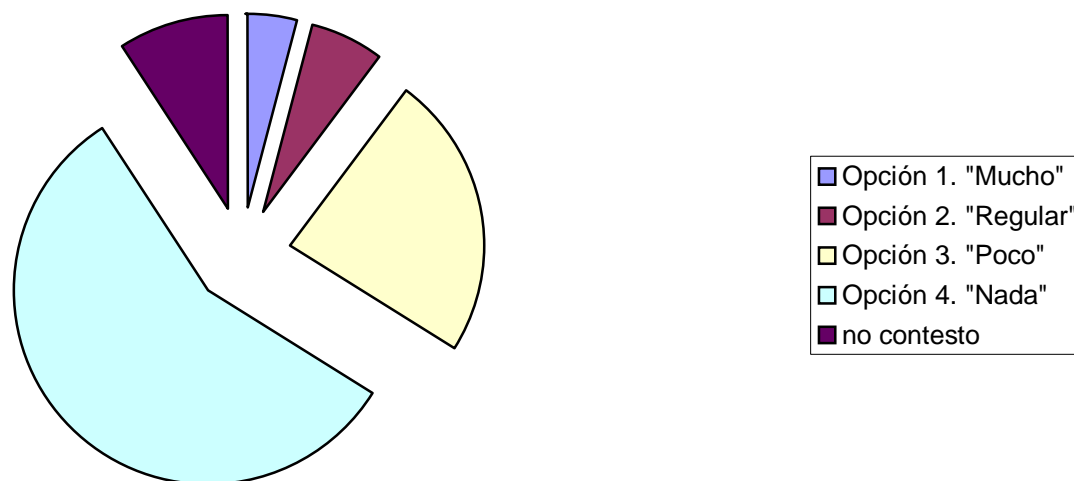
Pregunta 20-d. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de tus VECINOS Y CONOCIDOS?



De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que un total de 79% de la muestra no considera importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de sus vecinos y conocidos, ya que 59% eligió la opción "nada" y el 20% eligió la opción "poco". La opción mas frecuente (moda) fue la referida a nada y el promedio cayo en el valor poco.

Como se puede ver los jóvenes presentan un buen nivel de autonomía, ya que de acuerdo con Maestre (1995) ésta es la capacidad que tiene el hombre de decidir por sí mismo la forma de realizarse como tal, siendo el agente de su propia realización personal. A diferencia de la heteronomía, que establece la distinción entre quien dicta la norma de conducta y aquel que se limita a realizarla, la autonomía supone una capacidad para formular y realizar, a la vez, decisiones justas.

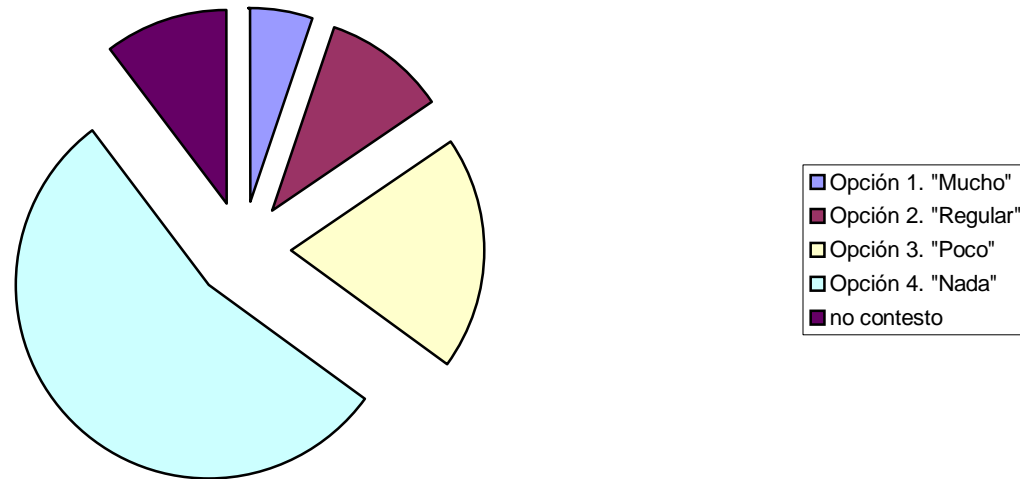
Pregunta 20-e. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de los MEDIOS IMPRESOS?



De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que un total de 81% de la muestra no considera importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de los medios impresos, ya que 57% eligió la opción "nada" y 24% eligió la opción "poco". La opción mas frecuente (moda) fue la referida a nada y el promedio cayo en el valor poco.

Los jóvenes están conscientes de que no es importante satisfacer expectativas ajenas a ellos mismos, esto muestra la autonomía que poseen, ya que de acuerdo con Andrés y Gallart (1999) un aspecto esencial de la autonomía es la aceptación y compromiso con uno mismo, con las propias necesidades y deseos.

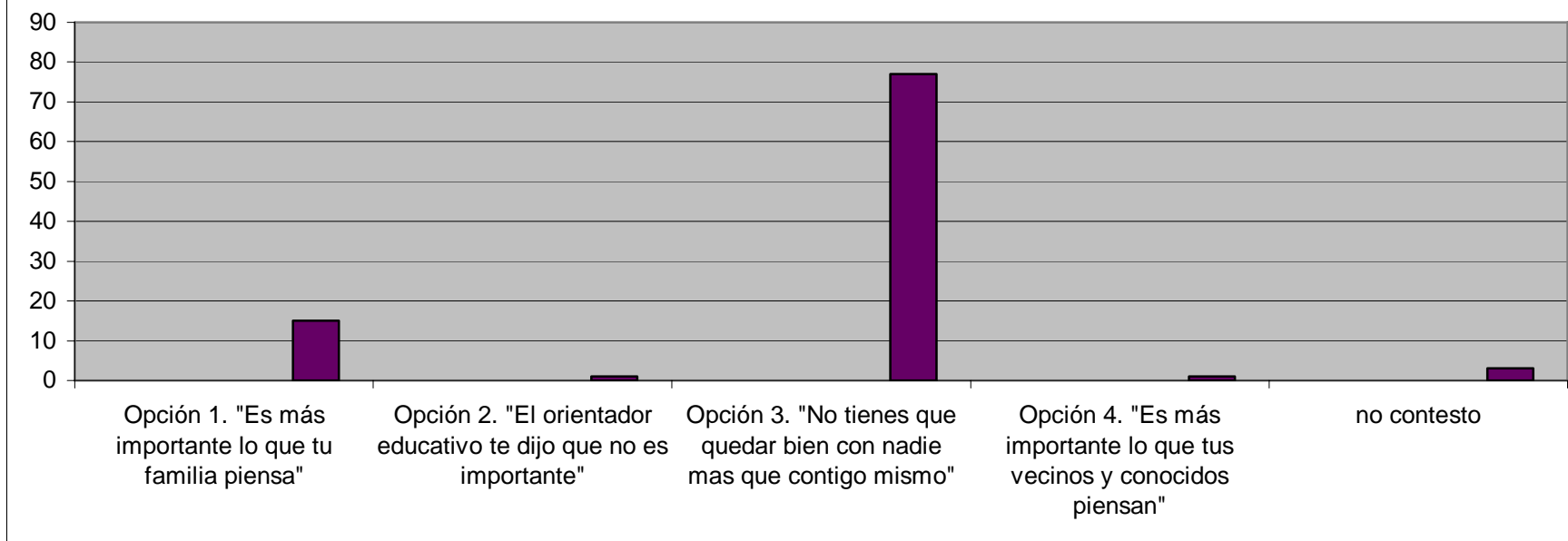
Pregunta 20-f. ¿Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de los MEDIOS ELECTRONICOS?



De acuerdo a los resultados obtenidos se encontró que un total de 75% de la muestra no considera importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de los medios electrónicos, ya que 55% eligió la opción "nada" y 20% eligió la opción "poco". La opción más frecuente (moda) fue la referida a nada y el promedio cayó en el valor poco.

Esto muestra que a los jóvenes no les importa la imagen que los medios de comunicación difunden sobre las diferentes carreras, lo que se debe a la autonomía que poseen, ya que según Maestre (1995) el hombre se encuentra condicionado por factores físicos y por situaciones sociales o culturales; pero no se encuentra en absoluto determinado por ellas, ya que es capaz de auto-determinarse y sentirse un ser libre, el cual es capaz de tomar sus propias decisiones.

Pregunta 21. No importa que la carrera que elegiste te de prestigio frente a tu grupo de amigos, por qué:



De acuerdo a los resultados obtenidos se puede decir que los sujetos están conscientes de que la elección de la carrera que van a estudiar es una decisión personal, y la única opinión importante es la suya (79%) y en menor medida la de su familia (16%). La opción mas frecuente (moda) fue la referida a "no tienes que quedar bien con nadie más que contigo mismo" y el promedio quedo en la opción "el orientador educativo te dijo que no es importante". Con tendencia a la opción 3.

La autonomía es evidente, ya que de acuerdo con Maestre (1995) uno de los atributos más claros de la dignidad de la persona se refiere a la libertad, en cuanto capacidad de elegir entre posibilidades, de ser actor responsable de sus propios actos y, en consecuencia, de dirigir de forma responsable su propia vida. Y estrechamente ligado a esta libertad responsable se encuentra el principio de autonomía. El hombre se encuentra condicionado por factores físicos y por situaciones sociales o culturales; pero no se encuentra en absoluto determinado por ellas, ya que es capaz de auto-determinarse y sentirse un ser libre. La autonomía, pues, hace referencia a un espacio desde el que la persona es capaz de decidir y elegir por sí misma, es decir, de poseer y hacer un uso efectivo de la libertad.

ESTRUCTURA FACTORIAL (8 factores)

FACTOR 1. "IMPORTANCIA DE LA SATISFACCIÓN DE EXPECTATIVAS NO PERSONALES" (6 ítems)		CARGA FACTORIAL	Varianza:18.70
Pregunta.			
14	Estudiar lo mismo que alguien de la familia	(.483)	
20 (1)	Importancia de satisfacer expectativas de los amigos al elegir carrera	(.853)	
20 (4)	Importancia de satisfacer expectativas de los vecinos y conocidos al elegir carrera	(.865)	X=.540
20 (5)	Importancia de satisfacer expectativas de los medios impresos al elegir carrera	(.788)	
20 (6)	Importancia de satisfacer expectativas de los medios electrónicos al elegir carrera	(.820)	
21	No importa que la carrera elegida de prestigio frente a los amigos	(.399)	
FACTOR 2. "NECESIDAD DE INFORMACIÓN Y POSIBILIDADES DE EMPLEO PARA TOMAR LA DECISIÓN" (5 ítems)			Varianza: 8.54
3 (1)	Necesidad de los padres para tomar la decisión	(.622)	
3 (2)	Necesidad del orientador para tomar la decisión	(.565)	
3 (3)	Necesidad de los amigos para tomar la decisión	(.718)	X=.634
12 (1)	La familia proporciono información sobre posibilidades de empleo	(.606)	
12 (2)	Los amigos proporcionaron información sobre posibilidades de empleo	(.662)	
FACTOR 3. "APOYO EXTERNO SOBRE POSIBILIDADES DE EMPLEO" (4 ítems)			Varianza: 7.23
12 (3)	El orientador proporciono información sobre posibilidades de empleo	(.490)	
12 (4)	Otra persona proporciono información sobre posibilidades de empleo	(.626)	X=.666
12 (5)	Los medios impresos proporcionaron información sobre posibilidades de empleo	(.811)	
12 (6)	Los medios electrónicos proporcionaron información sobre posibilidades de empleo	(.738)	
FACTOR 4. "RAZONES DE ELECCIÓN Y EXPECTATIVAS PERSONALES, PROFESIONALES Y LABORALES"(6 ítems)			Varianza: 6.17
1	Razones para elegir carrera	(.667)	
4	La carrera cumple expectativas personales y profesionales	(.640)	
5 (1)	La carrera cumple expectativas personales	(.502)	
6	La carrera elegida permite desarrollar las capacidades	(.569)	X=.610
11	Posibilidades de conseguir empleo	(.479)	
18	Razones para elegir carrera	(.805)	
FACTOR 5. "PERCEPCIÓN DE LOS GRUPOS (FAMILIA, AMIGOS, VECINOS Y CONOCIDOS, ORIENTADOR EDUCATIVO Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN) SOBRE LA CARRERA ELEGIDA" (6 ítems)			Varianza: 5.38
19 (1)	Percepción de los amigos sobre la carrera elegida.	(.635)	
19 (2)	Percepción de la familia sobre la carrera elegida.	(.514)	
19 (3)	Percepción del orientador educativo sobre la carrera elegida.	(.552)	
19 (4)	Percepción de vecinos y conocidos sobre la carrera elegida.	(.644)	X=.602
19 (5)	Percepción de los medios impresos sobre la carrera elegida.	(.589)	
19 (6)	Percepción de los medios electrónicos sobre la carrera elegida.	(.679)	
FACTOR 6. "GRADO DE APOYO Y AYUDA PARA ELEGIR LA CARRERA Y SATISFACCIÓN DE LA ELECCIÓN" (5 ítems)			Varianza: 4.53
2	Razones por las que la elección es importante	(.452)	
5 (2)	Grado de satisfacción profesional de la carrera elegida	(.560)	
5 (3)	Grado de satisfacción laboral y económico de la carrera elegida	(.598)	X=.566
8	Grado de ayuda para la elección profesional	(.619)	
9	Grado de apoyo externo para la elección profesional	(.602)	
FACTOR 7. "RAZONES INTERNAS Y EXTERNAS PARA ELEGIR CARRERA" (5 ítems)			Varianza:3.89
7	Ayuda de otros para conocer los propios intereses y aptitudes	(.643)	
10	Fuentes de información sobre la utilidad de la carrera	(.657)	
13	Fuentes de información sobre las materias de la carrera	(.715)	X=.575
15	Argumento para elegir carrera	(.339)	
17	Percepción de la familia sobre la carrera elegida y relación con personas importantes	(.522)	
FACTOR 8. "OPINIÓN Y EXPECTATIVAS DE LA FAMILIA" (3 ítems)			Varianza:3.61
16	Razones de la importancia de la opinión de la familia en la elección de carrera	(.419)	
20 (2)	Importancia de la elección de carrera para satisfacer expectativas de la familia	(.474)	X=.541
20 (3)	Importancia de la elección de carrera para satisfacer expectativas propias	(.732)	
VARIANZA TOTAL EXPLICADA			58.10%

Análisis Correlacional.

Como segundo análisis, se llevo a cabo un análisis correlacional entre preguntas, pero debido a que no hubo correlaciones significativas (debajo de .30) éste no se presenta, ya que no se considero relevante.

Análisis Factorial.

Como tercer y último análisis, se llevo a cabo un análisis factorial, mismo que se refiere con anterioridad a la validez de constructo, el cual a continuación se presenta en su segundo momento, cabe recordar que de manera natural el factorial arrojó 12 factores, que posteriormente se redujeron a 8 factores.

Se utilizó el método de componentes principales para la extracción de factores con rotación tipo varimax, del cual inicialmente se obtuvieron de manera natural un total de 12 factores, pero dada la regular lógica de la estructura de cada factor, (hubo 4 factores con menos de 3 ítems, lo cual no podía considerarse así como factor) se pidió que los datos se agruparan ahora intencionalmente en 8 factores, quedando cada factor compuesto con un mínimo de 3 ítems, y de esta manera se redujo el número de constructos teóricamente planteados los cuales fueron: tradición familiar, opinión de la familia sobre una carrera, recursos económicos de la familia, reafirmación de intereses, identificación, reafirmación de sus intereses, intereses y aptitudes, información profesional, información sobre el campo laboral, toma de conciencia de sí mismo y autodeterminación, siendo éstos los constructos que derivaron particularmente de las variables de estudio. (ver delimitación).

El análisis factorial de 8 factores arrojó una varianza total de 58.10%.

Factor 1. “Importancia de la satisfacción de expectativas no personales”.

Este factor nos muestra que para los sujetos de la muestra no es importante satisfacer las expectativas de sus amigos, medios de comunicación, vecinos o conocidos y que los sujetos no estuvieron influenciados por la tradición familiar al momento de elegir su carrera, ya que los sujetos están conscientes que elección de la carrera que van a estudiar es una decisión personal y que la única opinión importante es la suya.

Factor 2. “Necesidad de información y posibilidades de empleo para tomar la decisión”.

Este factor nos muestra que los sujetos no creen necesitar ayuda del orientador educativo al elegir una carrera , para ellos no es importante la opinión de sus amigos en cuanto a la carrera que van a estudiar y estos no le proporcionaron ningún tipo de información sobre las posibilidades que tiene de conseguir empleo al concluir sus estudios, esta información la obtuvieron de su familia y la opinión de sus padres con respecto a la carrera que van a estudiar si es importante para los sujetos de la muestra.

Factor 3. “Apoyo externo sobre posibilidades de empleo”.

Los sujetos de la muestra no consideran que el orientador educativo, otra persona ni los medios de comunicación (medios escritos: libros, revistas, periódicos; medios electrónicos: radio, televisión, internet) le hayan proporcionado información sobre las posibilidades que tiene de conseguir empleo al concluir sus estudios.

Factor 4. “Razones de elección y expectativas personales, profesionales y laborales”

Los sujetos de la muestra en su mayoría consideran que la carrera que eligieron cumple con sus expectativas profesionales y personales, los sujetos escogieron su carrera de manera individual, y es la carrera que realmente les interesa, porque consideran que tienen posibilidades altas y regulares de conseguir empleo y por medio de esa carrera podrán desarrollar sus capacidades.

Factor 5. “Percepción de los grupos (familia, amigos, vecinos y conocidos, orientador educativo y medios de comunicación) sobre la carrera elegida”

Este factor muestra que los sujetos consideran que la carrera que eligieron es muy bien vista por los amigos, por su familia, por el orientador educativo y por los medios de comunicación, y que es poco o nada bien vista por sus vecinos y conocidos.

Factor 6. “Grado de apoyo y ayuda para elegir la carrera y satisfacción de la elección”

En este factor se puede ver que los jóvenes consideran que la elección de una carrera es su primera decisión importante en la vida, y que se debe realizar de manera personal, la carrera les satisface profesionalmente, económica y laboralmente, los sujetos de la muestra si recibieron ayuda, principalmente de su familia, para conocer sus intereses y aptitudes y el orientador educativo no esta proporcionando de manera adecuada la información sobre las diferentes carreras.

Factor 7. “Razones internas y externas para elegir carrera”

Este factor muestra que los sujetos recibieron ayuda para conocer sus intereses y aptitudes de sus familiares y de él mismo; la información sobre la utilidad de la carrera, así como de las materias que lleva la carrera que eligió se la proporciono la propia escuela y él mismo; las familias de los sujetos de la muestra consideran que por medio de la carrera elegida el joven se relacionara con personas importantes, porque será reconocido profesionalmente, capaz.

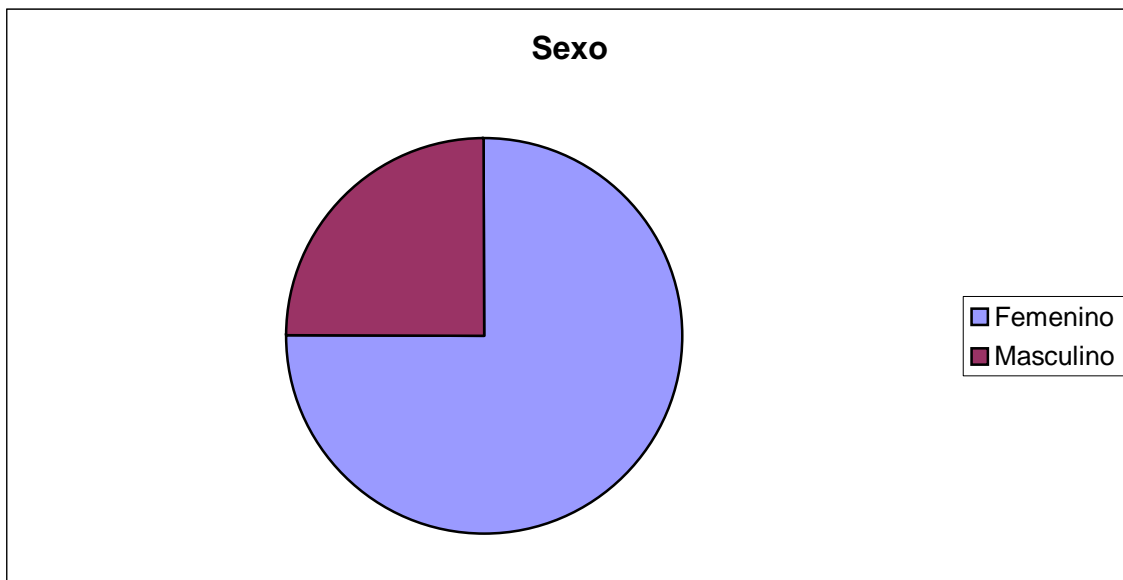
Factor 8. “Opinión y expectativas de la familia”

Los sujetos de la muestra consideran que es la opinión de su familia sobre la elección de carrera es importante ya que quiere lo mejor para él, por lo tanto es importante satisfacer las expectativas de su familia al elegir carrera, pero es muy importante satisfacer sus propias expectativas.

6-B Resultados de los orientadores.

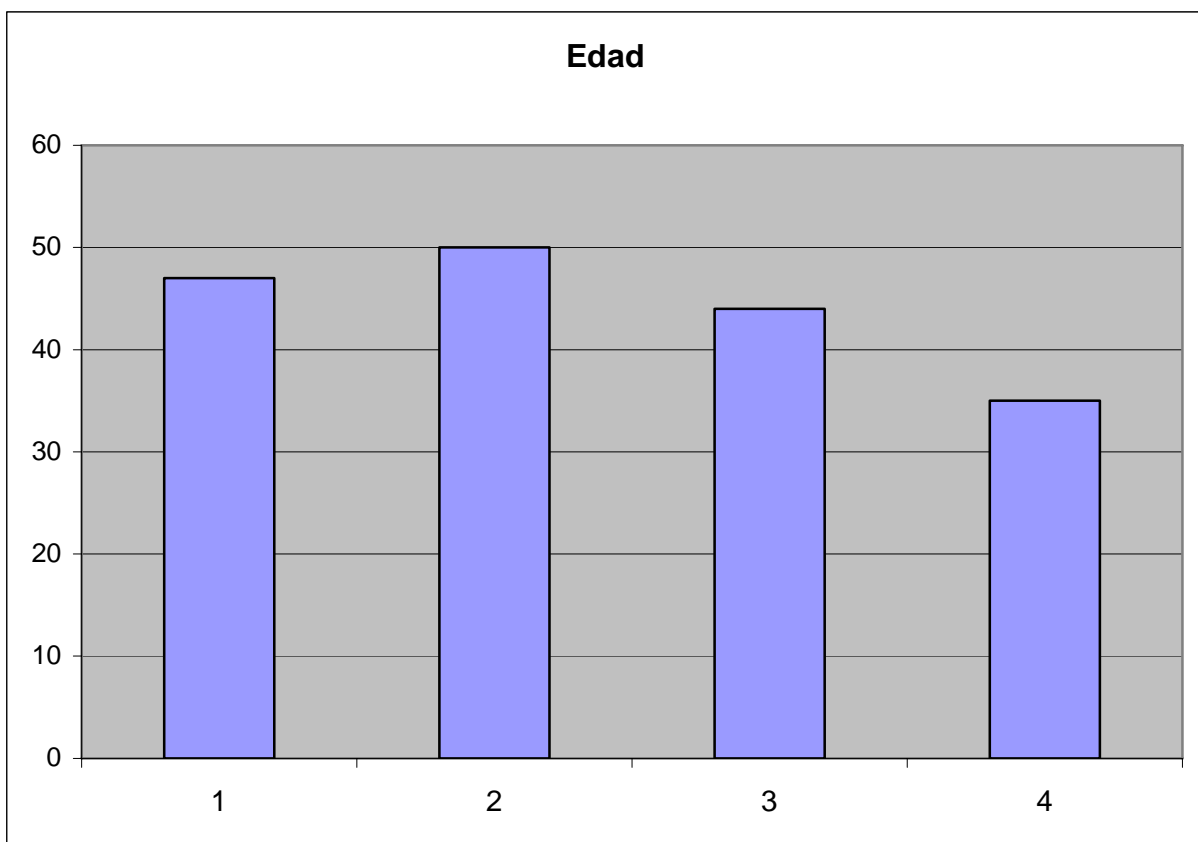
Los resultados de las entrevistas a los Orientadores se presentan a continuación, en primer lugar de manera gráfica con las frecuencias obtenidas en cada pregunta, y en segundo lugar los resultados generales de la entrevista.

El primer bloque, se refiere a los datos demográficos de los orientadores.



De los 4 orientadores entrevistados, el 75% (3 sujetos) son del sexo femenino y 25% (1 sujeto) del sexo masculino, por lo que se puede ver la población es mayormente femenina.

Esto lo podemos explicar debido a que la profesión de orientador educativo es ejercido mayormente por mujeres, se considera que las mujeres poseen las características necesarias para alcanzar el objetivo general de la orientación vocacional que es el proceso encargado de brindar ayuda a un individuo en la elección de su ocupación, de prepararlo en un proceso consistente en apoyar a las personas para comprender sus propias aptitudes e intereses, para seleccionar una ocupación adecuada.



Dado que fueron pocos los orientadores entrevistados se presentan a continuación sus edades:

1 de 47 años.

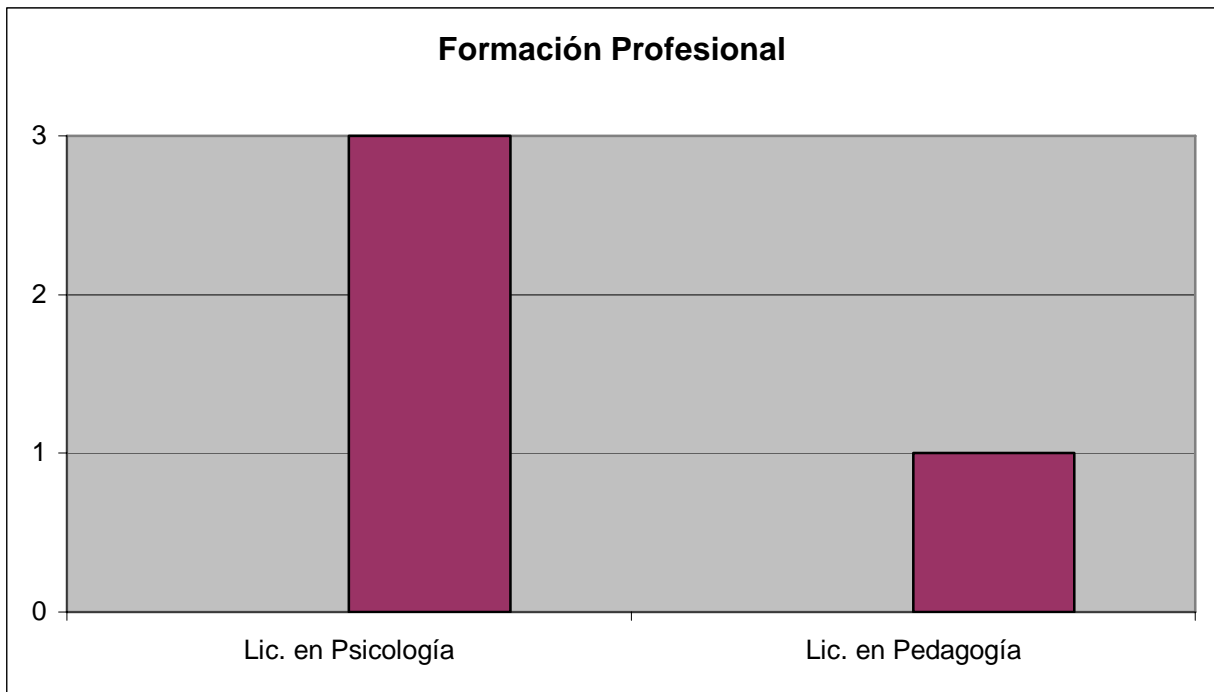
1 de 50 años.

1 de 44 años.

1 de 35 años.

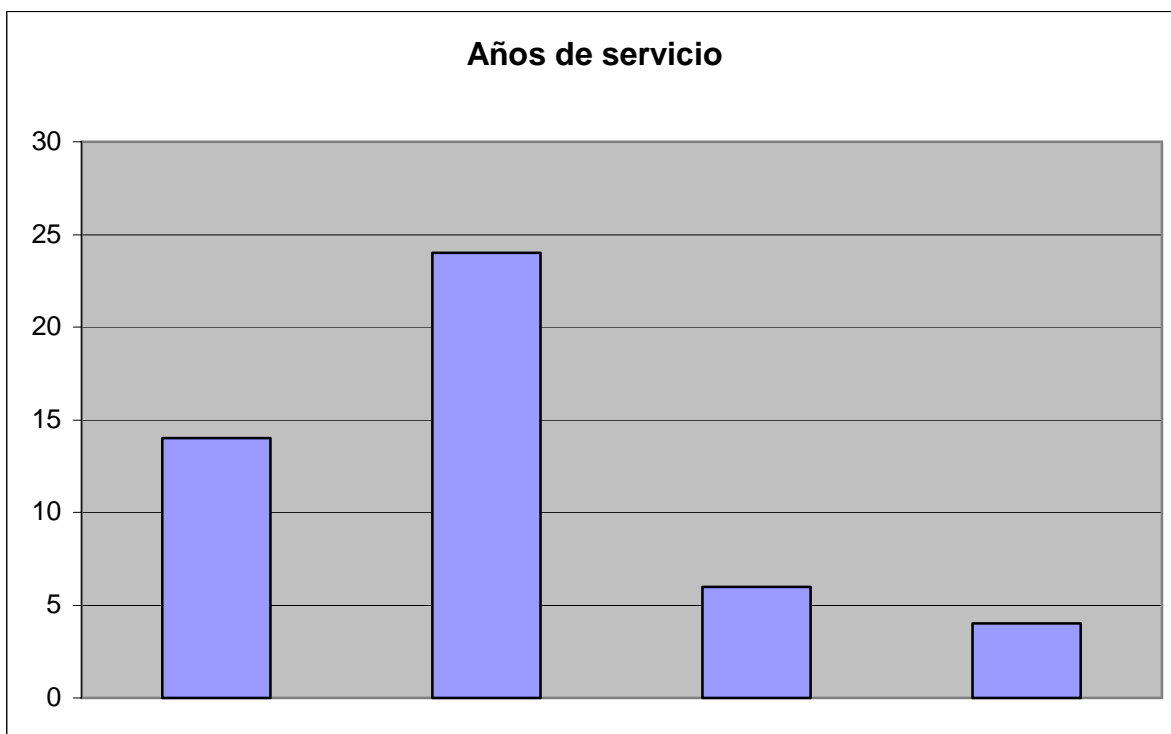
Como se puede ver el rango de las edades de los orientadores va de los 35 a los 50 años, siendo la media de 44 años de edad.

Esto se debe a que el empleo se otorga a personas adultas con cierta madurez, debido a la situación que se presenta en el magisterio nacional, para llegar a ocupar un puesto así es necesario contar con experiencia dentro de las instituciones educativas.



De los 4 orientadores entrevistados 3 son Psicólogos y 1 es Pedagogo, por lo que se puede ver que existe una preparación profesional que respalda su función de orientador.

Esto es muy bueno, ya que el personal cumple con el perfil profesional adecuado para realizar sus funciones, y de acuerdo con estos resultados se espera que el objetivo primordial de la orientación vocacional, de acuerdo con Roy (1989) que es el proceso continuo de brindar ayuda a las personas para que puedan comprenderse así mismas, como una base para que exista una relación entre sus decisiones y sus carreras, la cual tiene la finalidad de brindar información y ayuda al orientado para que las decisiones que se tomen sean inteligentes y adecuadas, sea alcanzado ya que el personal del departamento de orientación vocacional cuenta con la formación profesional adecuada para alcanzar dicho objetivo.



Los años de servicio de los orientadores van desde los 4 hasta los 24 años, siendo el rango muy amplio, teniendo una media de 12 años de servicio.

Como se puede detectar que a pesar de ser el rango tan amplio de experiencia entre el mínimo y el máximo es suficiente y aceptable como para que estos conozcan la institución y su función en ella. Es importante que compartan la responsabilidad del departamento de Orientación educativa profesionistas con muchos años de experiencia con otros que no tiene tanta como ellos, ya que de esta manera el trabajo se enriquece.

Resultados de la entrevista

El segundo bloque, se refiere a los resultados obtenidos de la aplicación de la entrevista propiamente, los cuales se presentan a continuación.

Pregunta 1. ¿Considera que el programa de orientación juvenil, del I.P.N., es adecuado para la población estudiantil del CECyT # 7? ¿Por qué?

De acuerdo a las respuestas de los orientadores se encontró que:

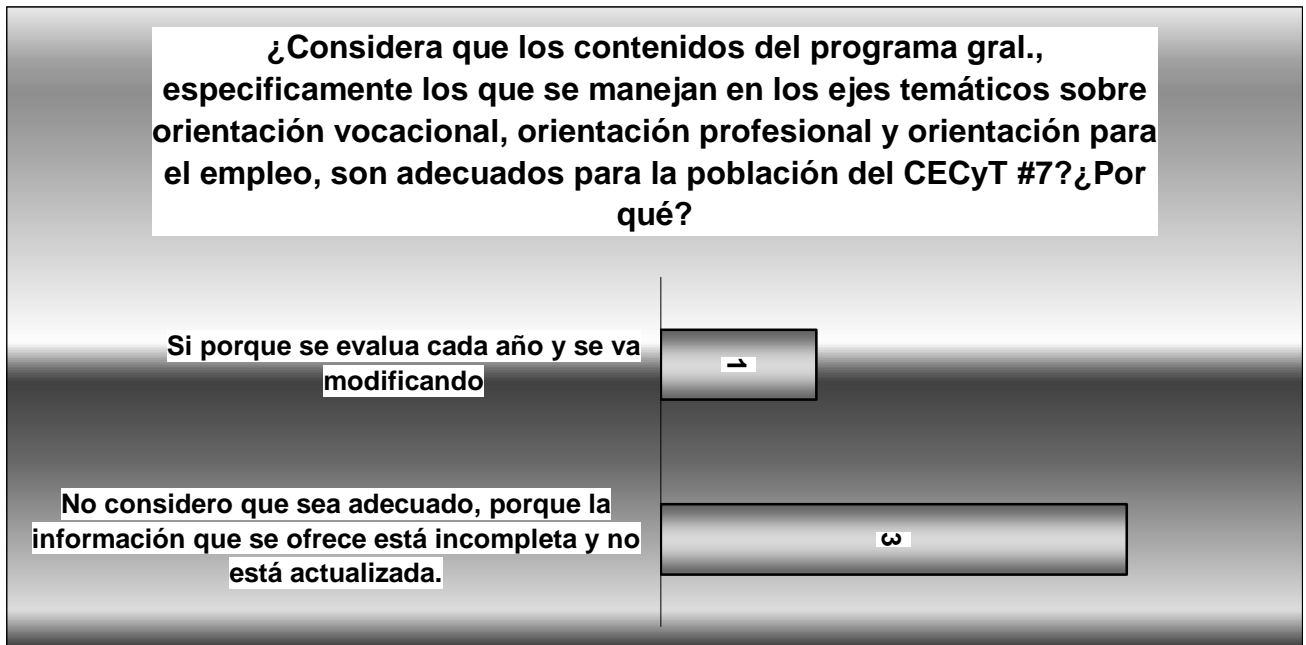
2 de los orientadores (50%) consideran que “si es adecuado, porque cubre las necesidades de crecimiento y desarrollo, tanto cognoscitivas, como psicosociales”.

1 de los orientadores (25%) considera que “si es adecuado porque cubre la mayoría de las necesidades”.

1 de los orientadores (25%) considera que “no hay un programa como tal, pero los temas son adecuados porque permiten a los jóvenes reconocerse como personas”.

Se puede decir que el programa de orientación juvenil si es adecuado, ya que 3 orientadores así lo consideran y de acuerdo a los objetivos generales del programa, si es adecuado ya que abarca una gran variedad de temas, encaminados todos a desarrollar de manera integral a los jóvenes, tanto personal como académicamente.

Pregunta 2.



Como se puede ver, los orientadores en general (3-75%) no consideran que los contenidos que se manejan en los ejes temáticos sean adecuados para la población estudiantil, ya que para ellos la información que se ofrece está incompleta y no está actualizada.

Por otro lado 1 orientador (25%) considera que los contenidos sí son adecuados, ya que se evalúan y se modifican cada año.

Al parecer es más probable que no sean adecuados los contenidos del programa, pues la mayoría (3 orientadores) lo manifiestan. A pesar de que los objetivos de estos ejes temáticos pretenden ofrecer información pertinente para la elección de carrera, cabe mencionar que las lecturas y/o información que se ofrece como tal, no fue revisada por el autor de esta investigación, por lo que el análisis solo puede realizarse en base a los objetivos propuestos en el programa general.

Pregunta 3. En lo que se refiere a estos ejes temáticos ¿usted ha realizado alguna modificación a lo planteado en el programa general? ¿Cómo cuál?

Los 4 orientadores contestaron que sí han realizado modificaciones, “ya que es un temario y hay que ir implementando dinámicas, temas, estrategias y los resultados del trabajo hay que irlos planteando”, las modificaciones las han realizado en la practica y no tanto de manera formal “porque hay un programa que se establece a partir de los tiempos en cuanto a los semestres”. Dichas modificaciones han sido con el fin de que les sea mas atractivo, mas interesante a los alumnos de 5° semestre que por lo regular no entran a la clase, debido a que no es curricular y por lo mismo no aparece una calificación, por lo tanto no le dan mucha importancia, de ahí que se han hecho algunas modificaciones sobre todo para que los alumnos vayan reconociendo su personalidad y con base en ello elijan su carrera.

Al parecer existe la preocupación en general, por parte de los orientadores de dar un buen apoyo al alumno, pues esas modificaciones y adecuaciones que refieren están encaminadas para beneficio del alumno, y aunque han realizado algunas, es porque no consideran adecuados los contenidos.

Pregunta 4. En el eje temático sobre orientación vocacional ¿qué tipo de información y/o servicios se ofrece a los estudiantes?

De acuerdo a las respuestas obtenidas se encontró que:

2 de los orientadores (50%) contestaron que “es todo un proceso de toma de decisiones, que se trabaja profesiografía, mercado laboral, saturación de carreras, planeación de vida y carrera”, para ello utilizan algunos instrumentos, como cuestionarios de intereses y test de preferencias vocacionales.

1 de los orientadores (25%) contesto que “se ofrece información acerca del I.P.N. las carreras, las escuelas de nivel superior, las convocatorias, las fechas y el examen de colocación”, pero en lo que se refiere a los servicios no se cuenta mucho, pues no se tiene una batería de tests para ubicar mejor a los alumnos y saber cuales son sus inclinaciones vocacionales, no se trabajan pruebas de inteligencia ni nada de instrumentos.

1de los orientadores (25%) contesto que “se ofrece atención especializada y eventos especiales”, sin detallar esto.

Se puede detectar en general que si existe información y servicios que se le ofrecen al estudiante, pero no del todo especializados y suficientes como para que ellos seleccionen con seguridad una carrera en particular, pues no se ahonda en el estudio de si mismos, sus intereses y aptitudes entre otros, por la insuficiencia de materiales para proporcionar adecuadamente el servicio de orientación. A pesar de que conocer los intereses y aptitudes según Osipow (1976) es uno de los aspectos esenciales para realizar una adecuado elección profesional, según su teoria de los rasgos factoriales, la cual establece que se puede lograr un acoplamiento entre las habilidades, los intereses y las oportunidades vocacionales que se les ofrecen a los individuos. Una vez que se haya logrado esto se podría afirmar que los problemas de elección vocacional han quedado resueltos.

Pregunta 5. ¿Esta información y/o servicios se ofrecen mediante alguna materia establecida en el programa de estudios? ¿en que semestre se imparte?

1 de los orientadores (25%) contesto que es un temario que se maneja en 5° y 6° semestres.

1 de los orientadores (25%) contestó que si se ofrecen mediante una materia establecida que es co-curricular y se incluye en 5° y 6°, pero también se ve orientación vocacional en 2° semestre.

1 de los orientadores (25%) contesto que no se ofrece mediante una materia establecida, sino que se lleva por módulos, en un diplomado que se imparte en 5° y 6° semestres.

1 de los orientadores (25%) contesto que no se ofrece mediante una materia establecida, que los servicios de orientación educativa están dirigidos a toda la población estudiantil, independientemente del semestre que cursen.

Como se puede ver no existe consenso en cuanto al origen curricular de los servicios de orientación educativa, ya que cada uno de los orientadores lo considera de manera diferente, lo que para uno es un diplomado para otro es una materia de carácter co-curricular, por lo que se detecta que hay poca claridad en la forma en que se ha establecido este apoyo referido.

Pregunta 6. En el eje temático sobre orientación profesional ¿qué tipo de información y/o servicios se ofrece a los estudiantes?

1 de los orientadores (25%) contestó que se ofrece atención personalizada ya que repentinamente los alumnos piden que les den apoyo por alguna cuestión emocional, pero no se da consulta como tal porque faltan instalaciones, hacemos pláticas de información personalizada de orientación vocacional.

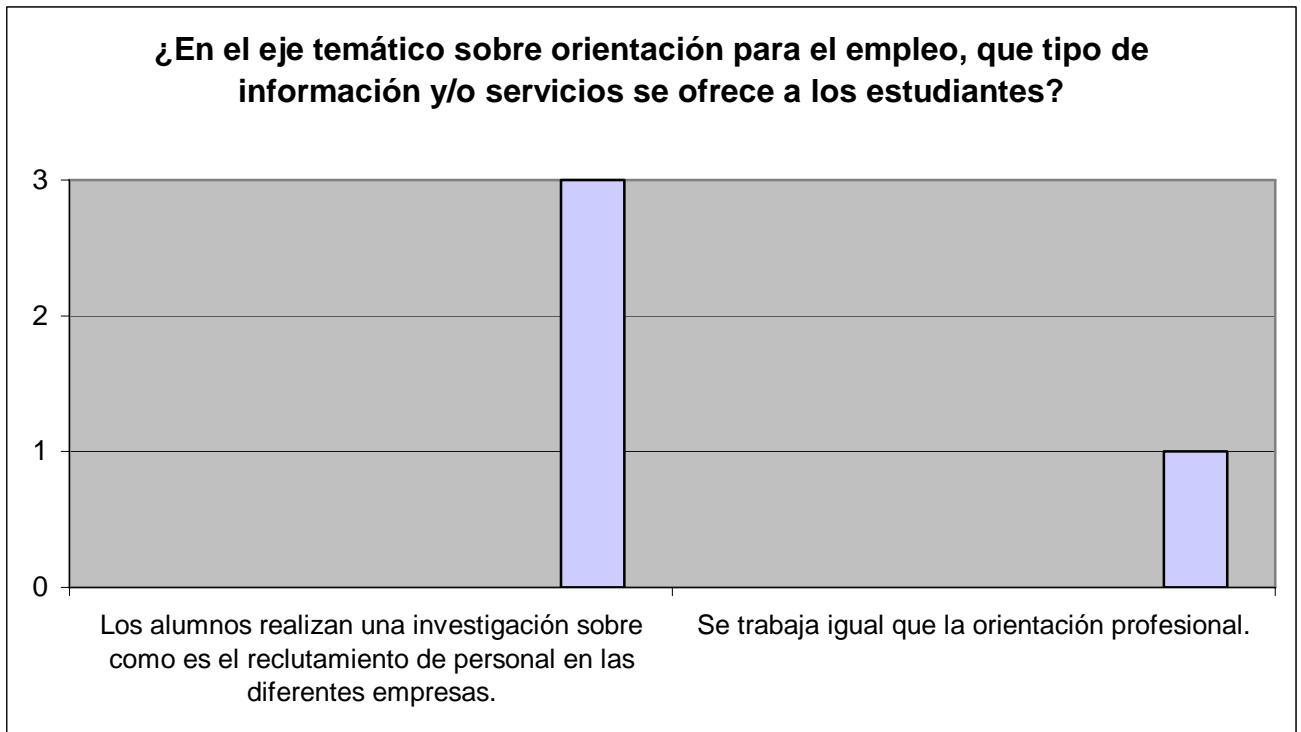
1 de los orientadores (25%) contestó que se revisa si se van a dedicar a su carrera técnica, además de ver las posibilidades que tienen de conseguir trabajo como técnicos, ejercicios de cómo deben solicitar empleo.

1 de los orientadores (25%) contestó que trabajan la elección de carrera mediante un test, los envían a la expo profesiográfica, y se les ofrece la información de las carreras que hay de acuerdo a su personalidad, capacidades e intereses.

1 de los orientadores (25%) contestó que realizan una investigación profesiográfica en algunas empresas.

De acuerdo a las respuestas que se obtuvieron de los orientadores, se puede decir que la información que se ofrece a los estudiantes sobre la orientación profesional, es útil ya que cuando deban elegir una carrera tendrán conocimiento de las labores que deberán realizar, y de acuerdo con Valdivia (1998) una de las principales funciones de la orientación vocacional es ayudar al alumno a descubrir el sentido profesional de los contenidos de las diferentes áreas de estudio o asignaturas, para que pueda irlos relacionando con las distintas modalidades de trabajo en la sociedad.

Pregunta 7.



3 de los orientadores (75%) mencionaron que básicamente los alumnos realizan una investigación sobre como es el reclutamiento de personal en las diferentes empresas.

1 de los orientadores (25%) contestó que se trabaja igual que la orientación profesional.

Se puede detectar en general que si se ofrece a los estudiantes la información adecuada acerca del eje temático sobre orientación para el empleo, ya que 3 orientadores así lo manifestaron, pero no de manera completa, ya que uno de los objetivos planteados en el programa general de orientación juvenil del I.P.N., en lo que se refiere específicamente a este eje temático es “brindar información para generar la creación de su empresa y el autoempleo” y esto los orientadores no lo mencionan en la información que se ofrece a los alumnos.

Pregunta 8. Aproximadamente a ¿cuántos alumnos, por semestre, se les proporciona la información y/o servicios?

1 de los orientadores (25%) contesto que se ofrece a 300 alumnos aproximadamente que son los que están inscritos en 6°.

1 de los orientadores (25%) contesto que hay 11 grupos de 6° y 11 de 5°, y 18 grupos de 2° con 40 alumnos cada grupo aproximadamente.

1 de los orientadores (25%) contesto que tienen 11 grupos de 5° y 6° con 35 alumnos por grupo.

1 de los orientadores (25%) contesto que tienen cerca de 1000 alumnos en el turno vespertino y esta abierto a todos.

Como se puede ver cada uno de los orientadores considera que los servicios de orientación educativa están dirigidos a diferentes sectores de la población estudiantil, pero pese a ello, todos coinciden en que el apoyo existe finalmente para todos y para quien lo necesite.

Pregunta 9. ¿Qué temas y/o servicios de los que se ofrecen en los ejes temáticos de orientación vocacional, orientación profesional y orientación para el empleo, de los planteados en el programa, considera usted más importantes? ¿por qué?

1 de los orientadores (25%) el tema más importante, es acerca de la atención personal ya que saben que hay problemas emocionales con los muchachos pero no todos se acercan.

1 de los orientadores (25%) contesto que lo más importante es todo lo que se refiere a la toma de decisiones.

1 de los orientadores (25%) considera que todos los temas son importantes.

1 de los orientadores (25%) menciona que lo más importante es lo relacionado con el tema "ser persona".

Como se puede ver, cada uno de los orientadores considera importantes, diferentes temas, por lo que no se encontró coincidencia, pues son opiniones y perspectivas diferentes.

Resultados generales de la entrevista

Como se puede ver, la muestra de estudio de los orientadores es mayormente femenina, la edad promedio es de 44 años de edad, lo que refiere a que es una población relativamente joven. Los años de servicio en promedio son de 12, lo que se considera aceptable para que éstos conozcan las funciones que deben desempeñar en la institución, además como se puede ver los 4 orientadores entrevistados cuentan con la formación profesional adecuada para realizar sus funciones.

De acuerdo a la información obtenida de las entrevistas, se puede decir de manera general, que **el programa de orientación educativa del Instituto Politécnico Nacional es adecuado para la población** estudiantil del CECyT #7, a pesar de esto los orientadores no consideran que los contenidos específicos de los ejes temáticos sobre orientación vocacional, orientación profesional y orientación para el empleo, sean adecuados, ya que remiten que son obsoletos y están incompletos, pese a ello los orientadores están realmente comprometidos con su función en la institución ya que se han preocupado por realizar modificaciones necesarias al programa general, aunque dichas modificaciones sólo se han realizado en la práctica, para hacer de esta asignatura una de las más atractivas para los jóvenes, ya que al ser ésta de carácter co-curricular, e informal no se otorga una calificación por esta materia, por lo que se presenta mucha deserción.

A pesar de esto, los orientadores ofrecen la información y los servicios a todos los sectores de la población que los necesiten, sobre los ejes de orientación profesional y orientación para el empleo, desafortunadamente los orientadores refieren que no cuentan con los recursos necesarios para ofrecer una buena y especializada información sobre orientación vocacional, pues no tienen baterías de pruebas y en general pruebas especializadas para conocer los intereses y aptitudes de los alumnos. con base en todo ello, se puede decir que la información que se ofrece a la población estudiantil es en general de utilidad.

VII. CONCLUSIONES

La influencia de la familia existe, ya que los alumnos manifestaron que la opinión de ésta sobre la carrera que van a estudiar es importante para ellos 52% (50 sujetos), y creen necesitar mucho la ayuda de sus padres para elegir carrera 46% (45 sujetos) y que además de satisfacer sus propias expectativas 72% (70 sujetos) es importante satisfacer las expectativas de sus familiares al momento de elegir carrera 63% (61 sujetos); los jóvenes consideran que la carrera que eligieron es muy bien vista por su familia 81% (79 sujetos) y precisamente de éste grupo de referencia obtuvieron la ayuda para conocer sus intereses y aptitudes, así como la información sobre las posibilidades que tienen de conseguir empleo al concluir sus estudios profesionales 68% (66 sujetos).

Al respecto Vila (1998) refiere que cada miembro de la familia incide en la conducta de los demás miembros; y Del Ángel (1986) quien señala que la familia es el principal agente socializador, pues desde que nace el niño se encuentra inmerso en este núcleo y su estancia en el es indefinida, así la familia constituye el primer y más significativo grupo de referencia para el niño, ya que las orientaciones y la conducta posterior del individuo revelaran su influencia.

Para Nava (2000) la familia actúa como promotora o inhibidora de la consecución de estudios universitarios; la educación superior sigue siendo un privilegio al que se tiene acceso según el origen social, en este sentido, la familia actúa como perpetuadora de la desigualdad, por ello, las familias intervienen decisivamente en la elección de la carrera de los miembros. Específicamente para Trotter, (1999) los padres son los principales agentes naturales de la formación humana, y éstos son quienes más influyen en la educación de los hijos, así mismo los padres son los principales agentes naturales de la educación, puesto que son los primeros y más poderosos agentes de la formación de la personalidad humana, aspecto esencial en el ámbito de la orientación. La familia desempeña un papel decisivo en la tarea de elegir una carrera. Las actitudes de los padres hacia la orientación vocacional pueden presentarse de diferentes maneras: apoyando las decisiones, decidiendo en lugar de sus hijos, orientándolos para que

elijan lo que más les conviene u olvidándose de su tarea como facilitadores de oportunidades, para dejar todo en manos de sus hijos.

Se puede decir que en esta investigación la familia influye pero sin ejercer presión en los alumnos, ya que éstos manifestaron que es importante tomar en cuenta la opinión de sus familias al elegir una carrera 52% (50 sujetos) porque saben que sólo quieren lo mejor para ellos y no les aconsejarían algo inadecuado, los jóvenes no manifiestan que la familia los obligue o condicione para elegir su carrera.

Con respecto al grado de autonomía de los sujetos al elegir carrera, se puede decir que de acuerdo a los resultados obtenidos, no es importante satisfacer las expectativas de los amigos 48% (47 sujetos), el orientador educativo, los vecinos o de los medios de comunicación 79% (77 sujetos), que las únicas expectativas que deben satisfacer son las suyas 72% (70 sujetos), pues están conscientes que la elección de carrera es una decisión personal y muy importante 73% (71 sujetos), ya que consideran que es la primera decisión relevante que toman en su vida, son autónomos porque la carrera que eligieron cumple con sus expectativas profesionales, personales, económicas y laborales 84% (81 sujetos); y es la carrera que realmente les interesa, ya que por medio de ésta podrán desarrollar las capacidades que poseen 70% (68 sujetos).

Los alumnos son autónomos ya que de acuerdo con Maestre (1995), la autonomía es la libertad en cuanto capacidad de elegir entre posibilidades, de ser actor responsable de sus propios actos y en consecuencia de dirigir de forma responsable su propia vida, son autónomos ya que son capaces de decidir y elegir por ellos mismos, poseen y hacen un uso efectivo de la libertad. Para Kazuko (2001), las personas autónomas no temen tomar decisiones y cuando lo hacen se basan en su propio juicio y no en la opinión de los demás o en consideraciones externas, de acuerdo con estas posturas los jóvenes son autónomos ya que ellos realizaron de manera libre y responsable su elección de carrera, sin considerar influencias externas.

La libertad o capacidad de decisión que implica la autonomía supone la posibilidad de elección y la de adhesión o compromiso en un determinado sentido o dirección. No se trata de ejercer la libertad con la indiferencia o ausencia de compromisos, ni tampoco de un hacer arbitrario, que no esté sometido a normas y leyes. El carácter del acto autónomo, libre, lleva implícito, junto a la capacidad de elegir, aceptar o decidir ante una situación, la adhesión o compromiso ante ella.

Particularmente los jóvenes de la muestra de este estudio con respecto a sus compañeros, no consideran importante satisfacer las expectativas de éstos ni tampoco es importante su opinión sobre la carrera que eligen 48% (47 sujetos), a pesar de que Rodríguez (1986) señala que los amigos pueden influir de dos formas, la primera como amistad, ya que al adolescente le gustaría proseguir los estudios con su grupo de amigos; sobre todo los más indecisos pueden mostrar tendencia a seguir la profesión que quiere el líder del grupo o el compañero que más les guste; y por otra parte pueden influir por medio de su punto de vista, ya que pueden ofrecer conceptos muy tópicos o peyorativos sobre determinadas profesiones, pese a ello sus compañeros no le proporcionaron ningún tipo de información, sobre las posibilidades que tiene de conseguir empleo al concluir su carrera, a pesar de que los jóvenes de la muestra no consideran que sus amigos sean influyentes en su elección de carrera, pero creen que la que eligieron es muy bien vista por los amigos.

Se puede decir que el grupo de amigos no influye de manera determinante en la elección de carrera de sus compañeros, a pesar de lo planteado por Del Ángel (1986) que señala que el adolescente durante su estancia en la escuela media superior también se ve influenciado por su grupo de amigos. Dadas las características del adolescente en todos los aspectos, se encuentra en un estado de transformación, de acoplamiento a un sistema adulto de valores, creencias y actitudes, deferentes a sus intereses y a su manera de concebir al mundo, el joven trata de buscar apoyo en su manera de ver las cosas y esto lo logra uniéndose con individuos con los que se identifica, con los que tiene el mismo desarrollo emocional, con los que se encuentra en el mismo periodo de

desarrollo. Lo que trae satisfacciones, pues en el grupo de amigos encuentra la reafirmación de sus intereses, valores, sentimientos, ya que el grupo le brinda solidaridad, en el sentido de que sus inquietudes, crisis e introducción a un sistema social de adultos no es sólo de él, sino de una serie de sujetos que comparten una situación, disminuyendo de esta manera el conflicto o la tensión en la que encuentra.

De acuerdo a los resultados obtenidos, en el cuestionario aplicado a los alumnos, éstos no creen necesitar al orientador vocacional al momento de elegir una carrera 67% (65 sujetos), el orientador no les proporciona información sobre las posibilidades que tienen de conseguir empleo, tampoco proporciona información sobre las diferentes carreras. El orientador sí ofrece información sobre la utilidad de la carrera elegida, así como las materias que lleva esta carrera. Los jóvenes consideran que la carrera que eligieron es muy bien vista por el orientador vocacional 51% (50 sujetos).

De acuerdo a los resultados que arroja la entrevista realizada a los orientadores, 2 de ellos mencionan que durante el curso de orientación los jóvenes realizan una investigación profesiográfica en la que se revisa la oferta de carreras profesionales del Instituto Politécnico Nacional. En esta misma entrevista en lo que se refiere a la información sobre posibilidades de empleo 3 de los orientadores entrevistados remiten que los jóvenes realizan una investigación sobre cómo es el reclutamiento de personal en las diferentes empresas, lo que aparentemente le proporciona la joven información sobre las posibilidades y los distintos lugares en los que puede trabajar al concluir sus estudios, pero tal parece que los sujetos no lo consideran así, ya que 68% (66 sujetos) mencionan que obtuvieron esta información de sus familiares.

Un aspecto importante para la elección de carrera son las diferencias de género que juegan un papel importante en dicha elección, ya que al hombre se le exige mayor certeza y seguridad en sus decisiones, y por su parte como mujer la sociedad es más tolerante si ésta presenta indecisión al momento de tomar una decisión, debido a que la misma sociedad es la que asigna roles, es decir la

conducta esperada de las personas, de acuerdo con su sexo, por lo que las mujeres son vistas por la sociedad como destinadas a realizar actividades reproductivas y de crianza, esta creencia hace que se llegue a pensar que las mujeres no están preparadas biológicamente para realizar ciertas actividades, mas bien vistas como propias de los hombres. Es oportuno señalar que al inicio de la investigación se planteo trabajar con una muestra que estuviera constituida en un 50% hombres y 50% mujeres, pero debido a las características de la población ésto no fue posible ya que ésta es en su mayoría del sexo masculino, de ahí que muchos de los resultados se pueden relacionar con el sexo masculino.

Es importante señalar que el Instituto Politécnico Nacional, está realmente comprometido con su población estudiantil, ya que tiene un programa de orientación juvenil con temáticas muy variadas, que intenta desarrollar en los alumnos una serie de capacidades, el objetivo general de dicho programa es: brindar al estudiante elementos que impulsen su desarrollo integral permitiéndole obtener la excelencia académica y personal, fundamentada en la filosofía de calidad total del I.P.N. con el fin de incursionar en el ámbito productivo y social de nuestro país. Específicamente el objetivo del eje temático sobre la orientación vocacional es: ofrecer información al estudiante para contribuir en la elección de carrera y en la definición de su proyecto de vida, de acuerdo a los resultados obtenidos, podemos decir que dicho objetivo se logra aunque no totalmente, ya que 37% (36 sujetos) considera que el orientador educativo lo ayudo en la elección de su carrera ofreciéndole información sobre las diferentes carreras y 27% (26 sujetos) remite que la propia escuela le proporcione la información sobre la utilidad que tiene la carrera que eligieron, del mismo modo 36% (35 sujetos) considera que la propia escuela le proporcione la información acerca de las materias que lleva la carrera que eligieron. Además del diplomado en desarrollo humano, que se ofrece a los jóvenes, el cual tiene como objetivo: propiciar el conocimiento de si mismo para elevar la autoestima en el joven.

Dichos objetivos, permiten ver que la preocupación de la institución es fomentar en su población estudiantil la autoestima y el conocimiento de sí mismo, factores fundamentales para lograr la autonomía personal, de acuerdo con

Maestre (1995) que menciona que para ser autónomo es necesario tener Capacidad de reflexión o de toma de conciencia de sí mismo. Actuar desde sí mismo y siendo consciente de sí mismo, lo que es garantía de objetividad en la percepción de situaciones y en la adquisición de compromisos y responsabilidades, así como tener la capacidad de autodeterminación o de adopción de decisiones en libertad, con plenitud de conciencia, desde el conocimiento y control de sí mismo como fundamento del compromiso y de la autoresponsabilidad, así lo remiten 73% (72 sujetos) ya que eligieron su carrera de manera personal, 52% (51 sujetos) mencionan que eligieron esa carrera porque cumple con lo que desean estudiar y 79% (78 sujetos) considera que al elegir una carrera no tiene que quedar bien con nadie más que con él mismo.

Por lo tanto, se puede decir que la autonomía que poseen los jóvenes es, en gran parte, producto de la formación recibida en el Instituto Politécnico Nacional.

De manera general se puede concluir que la elección de carrera es un proceso complejo que lleva implícitos una serie de factores personales y externos a los alumnos, ya que éstos refieren que reciben información de su familia, de sus amigos, del orientador y de los medios de comunicación, pero específicamente en los jóvenes de la muestra con la que se trabajó, esta información u opiniones el joven mediante la socialización las va haciendo suyas, ya que es imposible pasar por alto todos los mensajes que nos llegan de nuestros grupos de referencia debido a nuestra naturaleza social, y el joven realiza una elección profesional prácticamente autónoma, ya que los jóvenes mencionan que es importante la opinión de su familia al momento de elegir una carrera, que el orientador le proporcione un poco de la información, que teóricamente se considera importante para elegir carrera. Y los jóvenes mencionan que la carrera que eligieron es muy bien vista por los grupos de referencia a los que pertenece (familia y amigos) así como por el orientador vocacional.

También se puede concluir, que **los grupos de referencia** (compañeros de escuela y orientador vocacional) **no influyen determinadamente en la elección de carrera de los jóvenes** de 6° semestre del CECyT # 7, por su parte la familia sí influye con la opinión que le da al joven, al momento de que éste elige su carrera. Los jóvenes de la muestra encuestada actúan de manera autónoma al momento de elegir la carrera que van a estudiar, por lo que la hipótesis: “Los grupos de referencia (la familia, los compañeros de escuela y el orientador) influyen determinadamente en la elección profesional de los jóvenes de 6° semestre pues los alumnos son poco autónomos para llevar a cabo dicha elección”, planteada al inicio de esta investigación es *rechazada*.

Por lo que se puede decir que los grupos de referencia (familia, compañeros y orientador educativo) si influyen, pero no de forma determinante, pues el joven muestra madurez y autonomía al elegir una carrera

BIBLIOGRAFÍA

André

s, J., Gallart, R. (1999) Autonomía y Responsabilidad. Ed. Ariana. Buenos Aires. p.65-71

Anzieu. D. (1997). La dinámica de los grupos pequeños. Ed. Biblioteca nueva. España. p.25-27.

Ayala. F. (1998). La función del profesor como asesor. Ed. Trillas. México. p.3-54

Canto J. (2000) Certeza y Autoeficacia en la elección de Carrera y Ambiente Familiar. Enseñanza e Investigación en Psicología. Vol. 5. N° 1. p. 51-71.

Canto. J. y Luna. L. (2001) Autoeficacia en la elección de Carrera e Indecisión Vocacional. Enseñanza e Investigación en Psicología. Vol. 6. N° 2. p. 212-224.

Cortada. N. (1977). El profesor y la orientación vocacional. Ed. Trillas. México. p.18,19,41-50,57-59.

Del Ángel. S. (1986). Orientación vocacional y elección de carrera. Ed. Horsori. España. p.54-72, 98-115, 127-135.

Díaz. M. (1996). Escuela y tolerancia. Ed. Pirámide. Madrid. p.43-54, 69-76.

Díaz y Priego. (1998). Programa institucional de orientación educativa de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Villa Hermosa, Tabasco. México.

Donas. B. (2001). Adolescencia y juventud en América latina. Ed. LUR. Costa rica. p.57-74, 99-116.

Fingerman. G. (1979). Psicología social. Ed. El Ateneo. Argentina. p.44-91.

Fischer. G. (1990). Psicología social, conceptos fundamentales. Ed. Narcea. Madrid. p.59-93.

Gomezjara. F. (1979). El diseño de la investigación social. Ed. Fontamara. México. p. 27-40.

González. P. (1997). Psicología de los grupos, teoría y aplicación. Ed. Síntesis. España. p.141-226.

González. R. (2000). Construyendo la diversidad, nuevas orientaciones en género y educación. UPN. México. P-113-125.

Herrera M. (1972) Orientación Vocacional y Elección Profesional. Trabajo realizado en el Centro de Orientación Educativa "Instituto Patria" 1965-1969. Facultad de Filosofía y Letras, Colegio de Psicología. UNAM.

Kasuko, C. (2001). El niño reinventa la aritmética. Implicaciones de la teoría de Piaget. Ed. Laia. Barcelona. p. 101,107-110.

León. J. (1998). Psicología social. Orientaciones teóricas y ejercicios prácticos. Ed. Mc Graw Hill. España. p. 229-234

Leyens. J. (1979). Psicología social. Ed. Heder. Barcelona. p.45-77.

Lomas. C. (1978). ¿Iguales o diferentes? Género, diferencia sexual, lenguaje y educación. Ed. Piados. Barcelona. p.19-31

Maestre, R. (1995). Hablemos de autonomía. Ed. Grijalbo. Barcelona. p. 87-91.

Matud. M. (2002). Psicología del género: implicaciones en la vida cotidiana. Ed. Biblioteca Nueva. Madrid. p. 28-33, 135-137.

Montero. M. (2000). Elección de carrera profesional: visiones, promesas y desafíos. Editado por la Universidad Autónoma de Cd. Juárez, Chihuahua. p.13-71.

Myers. D. (1999). Psicología social. Ed. McGraw-Hill. Colombia. p.207-245.

Nava. G. (2000). El imaginario en torno a la elección de carrera. Una estrategia de intervención desde la perspectiva del psicoanálisis. Ed. Plaza y Valdez. México. p.23-37.

Oliva, A., Parra, A. (2000). Autonomía emocional durante la adolescencia. Ed. Alianza. Sevilla. p.37-40.

Osipow. S. (1976). Teorías sobre la elección de carrera. Ed. Trillas. México. p.11-25.

Pick, S. (1979). Como investigar en ciencias sociales. Ed. Trillas. México

Reymond-Rivier. B. (1971). El desarrollo social del niño y del adolescente. Ed. Herder. Barcelona. p.171-181, 219-231.

Rodríguez. M. (1986). Orientación profesional y acción tutorial en las enseñanzas medias. Ed. Narcea. Madrid. p.219-250.

Rojas. R. (1987). Guía para realizar investigaciones sociales. Ed. Plaza y Valdés. México.

Rosado. M. (1988). Dinámica de grupos y orientación educativa. Ed. Trillas. Mexico. p.41-50.

Roy. R. (1989). Educación vocacional y artes plásticas. Ed. Continental. México. p.121.

Ruíz, 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.

Sampieri. R. (1991). Metodología de la investigación. Ed. Mc Graw Hill. Mexico. p.60-62, 226-229.

Tapia. J. (1997). Orientación Educativa. Teoría, Evaluación e Intervención. Ed.Síntesis. Madrid. p. 254-259.

Toborga. H. (2002). Oferta y demanda de estudios de licenciatura en la zona metropolitana de la ciudad de México. Colección biblioteca de la educación superior, 2ª. Edición. México.

Trotter. M. (1999). Cómo ayudar a sus hijos en la elección de carrera. Guía para padres y maestros. Ed. Trillas. México. p.13-25.

Valdivia. C. (1998). La orientación y la tutoría en los centros educativos. Ed. Mensajero. Ed. Mensajero. España. p.39-44.

Vila. I. (1998). Familia, escuela y comunidad. Ed. Horsori. Barcelona. p.30-61.

ANEXOS

ANEXO 1.

CUESTIONARIO DE OPINIÓN DE LOS ALUMNOS SOBRE LA ORIENTACIÓN EDUCATIVA.

El presente cuestionario tiene como objetivo conocer tu opinión acerca de la orientación vocacional en general, así como conocer algunos de los factores principales que tomaste en cuenta al momento de realizar tu elección profesional.

Seudónimo o apodo: _____

Sexo: 1) Masculino () 2) Femenino () Edad: _____

Área: _____

Para cada pregunta se tiene una respuesta, por lo que de las opciones que se te presentan, elegirás la que mejor refleje tu forma de pensar. Márcala con una X o enciérrala en un círculo. De antemano agradecemos tu colaboración.

1. ¿Por qué fue que tomaste tu propia decisión con respecto a la carrera que decidiste estudiar?

- a) porque ya sabia con anterioridad lo que quería estudiar
- b) porque nadie me ayudo a decidir.
- c) porque en mi familia nadie me apoyo para tomar la decisión
- d) porque la escuela no tiene la carrera que yo quería.

2. ¿Por qué consideras que la elección de carrera es una decisión importante?

- a) porque es mi primera decisión propia importante en la vida
- b) porque aunque en orientación educativa me pudieron apoyar es finalmente una decisión muy personal
- c) porque aunque mi familia o mis amigos me pueden aconsejar, la decisión termina siendo mía

3. ¿Hasta que punto crees necesitar a alguna de estas personas o grupos, para tomar tu decisión sobre que estudiar?

	Mucho	Regular	Poco	Nada
a) Padres	()	()	()	()
b) Orientador	()	()	()	()
c) Amigos	()	()	()	()

4. ¿Consideras que la carrera que elegiste cumplirá con tus expectativas profesionales y personales?
- si, porque se adapta a lo que me gusta y deseo como meta
 - si, porque me interesa conocer y aprender sobre la carrera que elegí
 - no, porque a nivel personal no se cumple lo que yo quiero, tan solo a nivel profesional
5. Hasta que punto consideras que la carrera que elegiste te satisface en lo siguiente:
- | | Mucho | Regular | Poco | Nada |
|---------------------------------------|-------|---------|------|------|
| a) Personalmente | () | () | () | () |
| b) Profesionalmente | () | () | () | () |
| c) En el campo
laboral y económico | () | () | () | () |
6. ¿La carrera que elegiste te permitirá desarrollar todas las capacidades que posees?
- si, ya que me relacionare con la gente
 - si, porque la carrera exige desarrollo tanto físico como mental
 - no, porque tengo otras habilidades que no se necesitan en la carrera
7. ¿Para conocer tus intereses y aptitudes quién o quiénes te ayudaron?
- Orientador
 - Amigos
 - Familiares
 - Yo mismo
 - Otra persona
 - Medios impresos (libros, revistas, periódicos)
 - Medios electrónicos (Internet, radio, televisión)
8. ¿Con relación a la pregunta anterior hasta que punto consideras que te ayudaron en tu elección?
- mucho
 - regular
 - poco
 - nada

9. ¿Hasta que punto te apoyo el Orientador Educativo, con información sobre las diferentes carreras?

- a) mucho
- b) regular
- c) poco
- d) nada

10. ¿Quién te proporciono la información sobre la utilidad que tiene la carrera que elegiste?

- a) Mi familia
- b) Mis amigos
- c) El orientador
- d) Yo mismo
- e) Otra persona
- f) La escuela misma
- g) Medios impresos (libros, revistas, periódicos)
- h) Medios electrónicos (internet, radio, televisión)

11. Las posibilidades que tienes de conseguir empleo al concluir tus estudios, consideras que son:

- a) altas ()
- b) regulares ()
- c) bajas ()

12. Con relación a la pregunta anterior, alguna de estas personas o grupos, te proporciono algún tipo de información sobre la opinión que tienes:

	Mucho	Regular	Poco	Nada
a) Familia	()	()	()	()
b) Amigos	()	()	()	()
c) Orientador	()	()	()	()
d) Otra persona	()	()	()	()
e) Medios impresos (libros, revistas, periódicos)	()	()	()	()
f) Medios electrónicos (internet, radio, televisión)	()	()	()	()

13. ¿De donde obtuviste la información de las materias que lleva la carrera que elegiste?
- a) Orientador
 - b) Familia
 - c) Amigos
 - d) Yo mismo
 - e) Otra persona
 - f) La propia escuela
 - g) Otra escuela
 - h) Medios impresos (libros, revistas, periódicos)
 - i) Medios electrónicos (internet, radio, televisión)
14. ¿Crees que importante estudiar la misma carrera que algún miembro de tu familia?
- a) no, porque es una decisión personal
 - b) no, porque en la familia cada quien puede estudiar lo que quiera
 - c) si, porque así me podrían ayudar con las cosas que no entienda
 - d) si, porque así conseguiría trabajo mas fácilmente al concluir mis estudios
15. ¿Elegiste esa carrera por que?
- a) Si la estudias, recibirás el apoyo económico de tu familia
 - b) Porque me satisface económicamente, al igual que a mis amigos
 - c) Porque aunque no me apoye mi familia económicamente, a mí me satisface.
 - d) Porque me presiono mi familia
 - e) Porque me presionaron mis amigos
 - f) Porque no tuve otra alternativa
 - g) Porque la escuela me dio esa opción
16. ¿Por qué es importante considerar la opinión de tu familia, en la elección de carrera?
- a) Porque mi familia quiere lo mejor para mi.
 - b) Porque en mi familia el reconocimiento social de una carrera es muy importante.
 - c) Porque las expectativas económicas de una vida mejor, según mi familia son importantes.
 - d) Porque me gustaría algo para mi y mi propia familia
 - e) Porque es algo importante que no necesito influencias
 - f) Es importante pero me dicen que haga lo que me gusta

17. Según tu familia por medio de la carrera que elegiste podrás relacionarte con personas importantes por qué:

- a) Porque serás reconocido socialmente.
- b) Porque serás reconocido profesionalmente, capaz.
- c) Es muy importante para ti contar con este reconocimiento social.
- d) Eso no es importante para mi

18. ¿Elegiste esta carrera por que realmente te interesa?

- a) Si, porque cumple con lo que yo realmente deseo estudiar
- b) Si, porque se satisfacen mis intereses
- c) No me interesa me presionaron para elegir
- d) No, porque aun no cuento con la suficiente información
- e) No es la carrera que yo quería

19. ¿Qué tan bien vista consideras que es esta carrera por?

	Mucho	Regular	Poco	Nada
a) Tus amigos	()	()	()	()
b) Familiares	()	()	()	()
c) El orientador educativo	()	()	()	()
d) Tus vecinos y conocidos	()	()	()	()
e) Medios impresos (libros, revistas, periódicos)	()	()	()	()
f) Medios electrónicos (internet, radio, televisión)	()	()	()	()

20. Crees que es importante elegir una carrera para satisfacer las expectativas de:

	Mucho	Regular	Poco	Nada
a) Amigos	()	()	()	()
b) Familiares	()	()	()	()
c) Tus propias expectativas	()	()	()	()
d) Tus vecinos y conocidos	()	()	()	()
e) Medios impresos (libros, revistas, periódicos)	()	()	()	()
f) Medios electrónicos (internet, radio, televisión)	()	()	()	()

21. No importa que la carrera que elegiste te de prestigio frente a tu grupo de amigos, por qué:

- a) Es mas importante lo que tu familia piensa.
- b) El orientador educativo te dijo que no es importante
- c) No tienes que quedar bien con nadie mas que contigo mismo
- d) Es mas importante lo que tus vecinos y conocidos piensan

GUION DE ENTREVISTA PARA EL ORIENTADOR EDUCATIVO.

1. ¿Considera que el programa de orientación juvenil, del I.P.N., es adecuado para la población estudiantil del CECyT # 7? ¿Por qué?
2. ¿Considera que los contenidos propuestos en el programa general, específicamente los que se manejan en los ejes temáticos sobre orientación vocacional, orientación profesional y orientación para el empleo, son adecuados para la población estudiantil del CECyT # 7? ¿Por qué?
3. En el eje temático sobre orientación vocacional ¿qué tipo de información y/o servicios se ofrece a los estudiantes?
4. ¿Esta información y/o servicios se ofrecen mediante alguna materia establecida en el programa de estudios? ¿en que semestre se imparte?
5. Aproximadamente a ¿cuántos alumnos, por semestre, se les proporciona esta información y/o servicios?
6. En el eje temático sobre orientación profesional ¿qué tipo de información y/o servicios se ofrece a los estudiantes?
7. ¿Esta información y/o servicios se ofrecen mediante alguna materia establecida en el programa de estudios? ¿en que semestre se imparte?
8. Aproximadamente a ¿cuántos alumnos, por semestre, se les proporciona esta información y/o servicios?
9. En el eje temático sobre orientación para el empleo ¿qué tipo de información y/o servicios se ofrece a los estudiantes?
10. ¿Esta información y/o servicios se ofrecen mediante alguna materia establecida en el programa de estudios? ¿en que semestre se imparte?
11. Aproximadamente a ¿cuántos alumnos, por semestre, se les proporciona esta información y/o servicios?
12. En lo que se refiere a estos ejes temáticos ¿usted ha realizado alguna modificación a lo planteado en el programa general? ¿Cómo cual?