



**UNIVERSIDAD  
DE  
ANTIOQUIA**

APARTADO  
AÉREO: 12 26  
MEDELLÍN  
COLOMBIA

MIEMBRO DE LA ASOCIACIÓN  
COLOMBIANA DE UNIVERSIDADES

FACULTAD DE EDUCACIÓN Departamento de  
Educación Avanzada

CITE ESTA REFERENCIA AL CONTESTAR

### ACTA DE APROBACIÓN DE TESIS

Los suscritos Jurados y Presidente de la tesis "Actitudes de los Estudiantes del Tecnológico Pascual Bravo hacia la Especialidad como Profesión", presentada por el estudiante: Javier Antonio Domínguez Gómez, como requisito para optar al título de Magister en Educación; Orientación y Consejería, nos permitimos conceptuar: Que después de estudiada y presentada la sustentación, consideramos que cumple con los criterios teóricos y metodológicos exigidos por la Facultad y por tanto decidimos aprobarla

Agosto 27 de 1985

  
MARIANO RAMIREZ C.  
|Presidente

  
ENRIQUE BATISTA J.

Jurado

  
IAGO COR



**ACTITUDES DE LOS ESTUDIANTES DEL  
TECNOLÓGICO PASCUAL BRAVO HACIA  
LA ESPECIALIDAD COMO PROFESIÓN**

**Tesis presentada para optar el título de  
MAGISTER EN EDUCACIÓN  
Área: Orientación y Consejería**

**Por:**

**Javier Domínguez Gómez**

**Dirigida por:**

**Doctor Mariano Ramírez C.**

**Programa de Orientación y Consejería**

**UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA  
FACULTAD DE EDUCACIÓN**

**Medellín, 1985**

# ÍNDICE

PÁG.

## INTRODUCCIÓN

### 1. Descomposición y Formulario del Problema

Objetivos de la Investigación

Antecedentes del Instituto Tecnológico Pascual  
Bravo

### 2. Marco Teórico

### 3. Metodología

### 3.8 Análisis de Desarrollo

### 4.0 Discusión de los Resultados

R referencias

Anexo

## INTRODUCCIÓN

La presente investigación compara las actitudes de los grupos 3, 4, 5, 6, de los estudiantes del bachillerato técnico - del Instituto Tecnológico Pascual Bravo", hacia la especialidad escogida como profesión.

El objetivo del presente estudio, viene en parte determinado, por las necesidades específicas que tiene el Instituto de contar con un instrumento de percepción interna y de evaluación de las actitudes de los estudiantes de las diferentes especialidades frente a éstas como su futura profesión.

La investigación se realizó con los estudiantes de los grupos tercero, cuarto, quinto y sexto, respectivamente. A manera de información, podemos decir que el Instituto fue creado por Ordenanza Nro. 37 De 1.935, como una Escuela de Artes y Oficios anexo a la U. de A. Posteriormente siendo Secretario de Educación el Doctor Joaquín Vallejo Arbeláez, - presentó un proyecto de ordenanza, el cual fue aprobado, mediante el cual se desvinculaba la Escuela de Artes y Oficios de la Universidad de Antioquia, dándole el nombre de "Instituto Industrial Pascual Bravo", en homenaje a este ilustre, quien fuera Gobernador.

El Decreto Nro. 108 de Enero de 1.950, dispuso que a partir de esta fecha, el Instituto Industrial Pascual Bravo se denominara "Instituto Técnico Superior Pascual Bravo".

En el año 1.969 se concede licencia de funcionamiento a los programas tecnológicos y en el primer semestre de 1.970 se ofrecen los programas de tecnología electrónica y tecnología en sistemas industriales.

En el año de 1.972 por Ley de la República se convierte en establecimiento público de orden nacional, con autonomía administrativa y personería jurídica en la modalidad de educación tecnológica universitaria.

Su vocación tecnológica se ve delineada en forma más concreta en sus objetivos y en su bachillerato técnico industrial - que con sus departamentos de Metalistería, Soldadura, Fundición, Metalurgia, Mecánica Industrial, Dibujo Técnico y Electricidad, ofrece las siguientes especialidades, las cuales definiremos más adelante en este proyecto:

1. Dibujo
2. Fundición
3. Mecánica Industrial
4. Metalistería y Soldadura
5. Mecánica Automotriz
6. Electricidad

El Instituto realiza una exploración vocacional, definida como la actividad que permite descubrir con la asesoría de los profesores, las habilidades y destrezas de los alumnos, así como sus preferencias con relación a determinadas actividades.

El factor más importante para la selección es la evaluación por parte del profesor de las aptitudes, la cual se hace a través de un período explorativo y teniendo en cuenta tres parámetros que son:

- a.) Calidad del trabajo.
- b.) La capacidad del trabajo (seguridad, interés, elementos de trabajo, manejo de herramientas).

C.) Factores Humanos (como responsabilidad, puntualidad, colaboración en grupo).

Considero que el Instituto realiza una exploración vocacional con muy buena orientación en lo que atañe a las aptitudes pero ha olvidado las preferencias las actitudes con relación a las diferentes (especialidades).

Se diseñó una escala de actitudes hacia la especialidad, la cual sirve no solamente para la exploración vocacional de los alumnos, sino también para la escogencia de los especialistas por parte del Instituto para tenerlos en cuenta como futuros profesores y en la industria para escoger profesionales idóneos.

Para los efectos anteriores he propuesto la presente investigación denominada "Las actitudes de los estudiantes del Bachillerato Técnico del Instituto Tecnológico Pascual Bravo - hacia la especialidad escogida como profesión".

#### 1. Descripción y Formulación del Problema.

La evaluación de las actitudes de los estudiantes de las diferentes especialidades del bachillerato técnico, comenzó a inquietar a las directivas y al departamento de psico-orientación en el año de 1.980. A partir de esta fecha el departamento de psico-orientación aplicó la escala Kuder de preferencias vocacionales en segundo y sexto de bachillerato respectivamente. Se llegó a las siguientes reflexiones:

A. Que la combinación de los resultados más altos indica el interés de los estudiantes por continuar una carrera en la universidad en una de las siguientes áreas: Ingeniería Civil, Ingeniería Eléctrica, Ingeniería Industrial, Ingeniería Mecánica, Ingeniería de

Petróleos, Ingeniería Química, Estadística, Economía, Geología y Matemáticas .

- B. Que un buen número se inclinan hacia profesiones como la Antropología, Arqueología, Astrología, Biología, Psicología, Literatura, Derecho y Periodismo.
- C. Que es sorprendente el nivel tan bajo de interés hacia la mecánica, lo cual pone en entredicho la especialidad de este Instituto Tecnológico.
- D. Que los estudiantes muestran preferencias por carreras profesionales, pero parece que factores ajenos a sus intereses les obligan a quedarse en las especialidades del Instituto.

Resulta preocupante el número de alumnos en ambos cursos, que muestran interés por actividades de tipo mecánico que son precisamente aquellos donde el Instituto exige que los estudiantes estén más fuertes. Después de esta investigación queda flotando un interrogante: ¿La percepción que tienen los estudiantes del Instituto Pascual Bravo es la de un bachillerato técnico? ¿O un bachillerato clásico con servicios adicionales en áreas vocacionales? Para medir las actitudes frente a este problema hemos planteado esta investigación.

## 2. Objetivos de la Investigación

- A. Detectar las actitudes de los estudiantes de tercero, cuarto, quinto y sexto de bachillerato frente a la especialidad escogida como profesión.
- B. Investigar si la edad condiciona las actitudes de los estudiantes hacia la especialidad como profesión.
- C. Comparar las actitudes de los estudiantes de tercero y cuarto con las de quinto y sexto.
- D. Comparar las actitudes de los estudiantes frente a las materias teóricas y frente a las materias prácticas.



### 1.3 Delimitación del Objeto de Estudio.

Las actitudes de los estudiantes hacia la especialidad pueden variar a medida que se modifican ciertos factores como son:

1. Modificación de la parte dominante de la pauta ocupacional.
2. El análisis de la continuidad de la pauta profesional.
3. La congruencia e incongruencia entre profesión y ocupación.
4. La relación entre el contenido de la educación y los requerimientos de las ocupaciones en cada especialidad.
5. La utilidad y relevancia de las materias teóricas y las materias prácticas, talleres.
6. Factores personales como son la edad, el nivel educativo o grado.

La investigación solo abarca los numerales 5 y 6. La escala solamente se aplicará a una muestra, de los grupos tercero, cuarto, quinto y sexto. Considero que este trabajo puede cubrir toda la población con el objetivo de contar con instrumentos para detectar y predecir las actitudes de los estudiantes hacia la especialidad.

### 1.4. Antecedentes del Instituto Tecnológico Pascual Bravo.

El Instituto fue creado por ordenanza Nro. 37 de 1.935 como una escuela de Artes y Oficios (en forma independiente bajo) anexo a la Universidad de Antioquia.

En el año de 1. 936 se inició el fraccionamiento de las secciones de Artes y Oficios en forma independiente bajo dirección de Don Bernardo Correa Jaramillo.

Posteriormente por Ordenanza Nro. 56 de 1.938 se dispuso que la Institución se llamara "PASCUAL BRAVO" en homenaje a este gobernante que fue el fundador de la primera escuela de Artes y Oficios en el departamento de Antioquia.

A partir de 1.942 la Nación mediante contratos suscritos entre los doctores Alfonso Araujo, Ministro de Educación Nacional y Aurelio Mejía, Gobernador de Antioquia, se hizo cargo de la financiación de la institución.

Mediante la Ley 43 de 1.948 se ordenó transformar la Escuela en instituto Técnico Superior Industrial. El Decreto Nro. 108 de Enero de 1.950 dispuso que a partir de esta fecha el Instituto Industrial Pascual Bravo se denominara "Instituto Técnico Superior Pascual Bravo".

En 1.966 bajo la dirección del doctor Jaime Villa se fundaron las facultades de Ingeniería Electrónica e Ingeniería Industrial que fueron clausuradas en 1.968 por orden del Ministro.

En el año de 1.969 se concede licencia de funcionamiento a los programas Tecnológicos y en el primer semestre de 1. 9 70 se ofrecen los programas de Tecnología Electrónica y Tecnología en Sistemas Industriales.

En el año de 1.972 por Ley de la República se convierte en establecimiento público de orden nacional con autonomía administrativa y personería jurídica en la modalidad de educación tecnológica universitaria.

El Instituto Tecnológico Pascual Bravo está formado por el programa de carreras tecnológicas y el programa de bachillerato técnico.

#### 1.4.1. Programa de Carreras Tecnológicas.

Tecnología Electrónica: Tiene como objetivo preparar personal para diseñar, montar y preparar circuitos electrónicos básicos, industriales y de comunicaciones.

Tecnología de Sistemas Industriales: Tiene como objetivo la capacitación del personal necesario para la estructura administrativa y organizacional de las empresas de nuestro me - dio.

Tecnología Mecánica: Como objetivo general busca satisfacer las demandas de personal en las carreras de Ingeniería, mecánicas y metalurgia, que requiere de tecnólogos capaces de desempeñarse como auxiliares y en los diferentes requerimientos teóricos y prácticos.

Tecnología Eléctrica: Cuyo objetivo es capacitar personal especializado en la realización e interpretación de planes y programas de mantenimiento eléctrico preventivo y curativo de plantas.

1.4.2. Programa de las Distintas Especialidades que posee el Bachillerato Técnico.

Dibujo:

Descripción de la especialidad. En esta especialidad denominada el lenguaje universal, el alumno adquiere las bases para plasmar en un formato, por medio de gráficas, todas sus ideas, lo cual recibe el nombre de plano. Estas ideas innovadoras o no, son de gran utilidad cuando se llegan a materializar y esto, el estudiante lo logra como premisa fundamental de las otras especialidades.

Objetivos. Preparar personal calificado para desempeñar, generalmente bajo la dirección y vigilancia de Ingenieros, tareas de carácter técnico, para preparar mapas y dibujos técnicos y copiar dibujos e ilustraciones sobre planchas de impresión e interpretación de planos básicos.

Funciones. Preparar planos de ejecución a partir de los croquis o notas de los diseñadores para la fabricación e instalación de maquinaria y equipo o para la construcción de equipos, puentes, represas, carreteras y otros proyectos de Ingeniería Civil.

Preparar mapas y planos topográficos, políticos, económicos náuticos y de otro género, a partir de mediciones y otros datos.

Fundición y Metalurgia:

Descripción de la especialidad. Fundición y metalurgia es la rama de la Técnica que trabaja con los metales sometiéndoles a elevadas temperaturas en hornos especiales para fundirlos y darles forma deseada por medio de los moldes que se obtienen con la ayuda de los modelos y las arenas de moldeo; consta de las siguientes secciones:

Sección arenas

Sección patios de moldeo  
Sección hornos Sección  
materia prima Sección modelos  
Sección de herramientas Laboratorio  
Salón de clase y ayudas didácticas

#### Objetivos:

Preparar personal calificado para desempeñar generalmente bajo la dirección y vigilancia de ingenieros y técnicos metalúrgicos, tareas dirigidas a funcionamiento de los convertidores y de los hornos que sirven para fundir y afinar metales.

Preparar personal calificado para desempeñar tareas de carácter técnico en el mango de metales.

#### Funciones:

Controlar la marcha de los altos hornos que sirven para fundir minerales y producir metales ferrosos o no ferrosos.

Forjar los metales a mano o a máquina, fabricar herramientas, matrices y repuestos de metal utilizando herramientas de mano y mecánicas. -

Campo Ocupacional y Proyecciones de la Especialidad.

El técnico en fundición y metalurgia podrá desempeñarse en los siguientes campos de acción, lógicamente de acuerdo a sus iniciativas y espíritu de superación ya que él es capacitado para ello:

Técnico en análisis y preparación de arenas para moldeo y machos.

Supervisor de moldes y productos terminados.

Operador de hornos a crisol y cubilotes.

Ayudante de laboratorio metalográfico.

Monitor de capacitación industrial.

Supervisor de hornos.

Moldeadores y noyeros.

En el campo de las proyecciones el alumno podrá primeramente:

Continuar estudios universitarios en ingeniería o cualquier otra carrera.

Administrar talleres metalúrgicos.

Instalar su propio taller.

Mecánica Industrial:

Descripción de la Especialidad:

La palabra mecánica significa o es sinónimo de movimientos de los cuerpos. El término industrial se emplea aquí porque el estudio del movimiento de los cuerpos, o estudio de la mecánica se aplica ampliamente a todos los campos de la industria.

La mecánica desde luego tiene aplicaciones específicas en cada uno de esos campos de la industria misma, así tenemos entonces la mecánica automotriz, mecánica de talleres, mecánica industrial y otras.

La especialidad comprende muchas actividades de trabajo. En consecuencia el taller de mecánica industrial está compuesto de las siguientes secciones:

Sección de banco o ajuste mecánico, sección de herramientas, sección de máquinas herramientas, sección para teorías.

En cada una de estas secciones se realizan trabajos u operaciones mecánicas que conducen al mantenimiento de las máquinas herramientas y a la construcción de nuevas máquinas.

### Objetivos:

Preparar el personal calificado para desempeñar, generalmente bajo la dirección y vigilancia de ingenieros mecánicos, tareas de carácter técnico, para ayudar al proyecto, fabricación, instalación, mantenimiento, perfeccionamiento y reparación de instalaciones y equipo de funcionamiento mecánico.

### Funciones:

Colaborar en los trabajos de investigación y perfeccionamiento de máquinas, herramientas, instalaciones de calefacción, ventilación, refrigeración y otras instalaciones y equipos de funcionamiento mecánico.

### Campo Ocupacional y Proyecciones de la Especialidad:

El campo de acción está en:

Operario de mantenimiento.

Supervisor en diferentes áreas de trabajo de la mecánica industrial.

Control de calidad.

Montaje de maquinaria.

Operador de máquinas herramientas.

Instalar su propio taller de mecánica industrial.

En el campo de las proyecciones el alumno podrá:

Continuar estudios universitarios, de carrera técnica o humanística.

Realizar estudios afines con la especialidad de la mecánica industrial, como por ejemplo, ingeniería Mecánica, Ingeniería Civil, Tecnología mecánica.

Por último puede realizar estudios en áreas diferentes a la mecánica industrial.

## Metalistería y Soldadura

### Descripción de la especialidad:

Es el arte u oficio de la industria metal-mecánica, que mediante la transformación física de los moldes y su adecuado ensamble se elaboran todos aquellos elementos que nos proporcionan comodidad, seguridad y en general nos son útiles como: Muebles, cerraduras, estructuras metálicas, tanques, carrocerías, chasis, puentes, juegos mecánicos y gran cantidad de artículos.

El taller consta de las siguientes secciones:

Soldadura.

Soldadura oxiacetilenica y oxicorte.

Forji.

Banco.

### Objetivos:

Preparar personal calificado para desempeñar tareas dirigidas en la transformación de moldes y ensamble de material metálico.

Preparar personal calificado en la rama de la soldadura.

### Funciones:

Desempeñarse en fabricación y reponer objetos útiles a la industria y a la familia.

Supervisar trabajos de los diferentes tipos de soldadura.

### Campo Ocupacional y Proyección de la especialidad:

El técnico metalista está en capacidad de desempeñarse en la parte operativa y de supervisión de otra especialidad.

Montar su propio taller.

En el campo de la proyección el alumno podría:

Continuar estudios en áreas como Ingeniería Metalúrgica o mecánica.

Especializarse en procesos modernos de soldadura.

Especializarse en una labor específica como soldador de tubería, soldador en aluminio o soldador de mantenimiento.

Electricidad:

Descripción de la especialidad:

Electricidad es la rama de la técnica que se ocupa de instalaciones, montaje y mantenimiento de todo tipo de circuitos, controles y equipos que se alimentan con esta fuente de energía que es actualmente un pilar fundamental del mundo moderno. El departamento de electricidad consta de las siguientes secciones

Sección de instalaciones eléctricas.

Sección de bobinados de máquinas y transformadores.

Sección de equipos, herramientas y materiales. Laboratorio de electrónico, controles eléctricos y máquinas de C.C. y C.A. (Circuitos cerrados y abiertos).

Campo Ocupacional y Proyecciones de la Especialidad:

Al terminar su ciclo técnico en electricidad, el estudiante estará en condiciones de trabajar en empresas industriales, comerciales o de servicios en labores de montaje, control y mantenimiento como auxiliar de diseños eléctricos.

Podrá montar su propio taller. El técnico electricista podrá especializarse en áreas de la electrónica o cursar estudios universitarios en tecnología o ingenierías afines con su especialidad.

Mecánica Automotriz

Descripción de la especialidad:

La mecánica automotriz estudia los motores de combustión interna y externa; se encarga de mantener y reparar la parte mecánica e instalaciones eléctricas y los demás complementos de vehículos o máquinas.



Objetivos:

Mantener y reparar la parte mecánica e instalaciones complementarias de vehículos o máquinas accionadas por motores de combustión interna.

Funciones:

Examinar, diagnosticar, desmontar, rehacer y substituir las piezas mecánicas defectuosas.

Campo Ocupacional y Proyecciones:

Al terminar el curso el alumno podrá

Verificar y reparar todo tipo de motores.

Mantenimiento de plantas que funcionan con motores a combustión.

Vendedor de repuestos automotores.

Montar su propio taller.

#### 1.4.3. Funcionamiento de los Talleres.

Los estudiantes de bachillerato técnico empiezan a hacer uso de los talleres desde el primer curso de bachillerato. Durante los cursos primero y segundo los alumnos inician su exploración vocacional. Esta comprende la teoría y la práctica en las diferentes especialidades. Esta exploración vocacional supone visitas a los talleres. En el curso tercero, cuarto, quinto y sexto los estudiantes asisten a talleres para llevar a efecto la práctica de la especialidad.

Se deduce la importancia y el papel tan fundamental que tienen los talleres en la práctica de la especialidad.

## 2.0 MARCO TEÓRICO

El tema de las actitudes ha adquirido gran importancia en nuestro medio universitario y la literatura a nivel nacional ha aumentado considerablemente.

Los enfoques han dejado de ser subjetivos y moralistas y se han ubicado en un contexto más racional y objetivo.

Por su parte la psicología ocupacional ha encontrado nuevos derroteros a partir de las historias ocupacionales de los individuos que nos permiten detectar las actitudes y las pautas dominantes de carrera ocupacional en cierta profesión. Las preferencias y actitudes con relación a la especialidad escogida como profesión es un problema latente en el Instituto Pascual Bravo, lo cual motivó esta investigación que como marco de referencia comprende los siguientes temas:

2. 1. Elementos Conceptuales.
- 2.2. Invariantes de las Actitudes.
- 2.3. Funciones de las Actitudes.
- 2.4. Medición de Actitudes.
  
- 2.5. Las actitudes dentro del ramo de la psicología ocupacional.

Durante mucho tiempo la psicología clásica no se preocupó por fenómenos  
2.1 Elementos Conceptuales.  
tales como las motivaciones y las actitudes.

La psicología social por el contrario se ha dedicado a estudiar las actitudes y las ha colocado en el centro de sus investigaciones.

Allport, (1.935, citado por Batista 1.982), al referirse a las actitudes como centro de interés de los estudios - psicológicos y sociales, nos recuerda que "además de tener la propiedad de ser un concepto relativamente simple, escapó a la controversia sobre la relativa influencia de la herencia y del medio ambiente, en la explicación de las acciones y el desarrollo humano.

Tomás y Znaniecki introdujeron en 1.918 el concepto de actitud en el campo psicológico social.

Allport, (1. 935, citado por Batista 1.982 ), define la actitud como "un estado mental o neutral de predisposición, organizado a través de la experiencia, que ejerce una acción directa o influencia dinámica sobre las respuestas del individuo a todos los objetos y situaciones con los que ella está relacionada".

Batista (1.982) anota que a pesar de su aparente simplicidad conceptual ha existido mucha controversia con relación a los eventos, hechos o elementos que constituyen una actitud.

Thurstone (1935) define la actitud como "la cantidad de afecto en favor o en contra de un objeto psicológico".

L. W. Doob (1947) define la actitud como "Un reflejo implícito motivado de tendencias considerado como social- mente importante en la sociedad donde está el individuo".

I. Cheim (1948 citado por Batista 1982), hace una crítica a la definición de Doob, quien considera la actitud como un reflejo.

Cheim (1948 citado por Summers, 1976) considera que los reflejos a que se refiere Doob no están encuadrados en la fórmula estímulo-respuesta

(S-R) y que por lo tanto es preferible referirse a las actitudes en términos de hábito.

Eysenck (1960) siguió las orientaciones de Chim y se dedicó a analizar los grandes principios que rigen la organización de las actitudes para relacionarlos con un sistema de la personalidad.

Después de esta controversia que sería largo enumerar, el término actitud fue rescatado por la Sociología, al encontrarse con que hábito, reflejo y motivo eran inadecuados para referirse a la acción y a las experiencias sociales.

Como lo anotan Shaw y Wright, (1967, citados por Batista 1982), a pesar de las variaciones existentes en las definiciones de actitud, todas ellas concuerdan en señalar la predisposición para responder frente a efectos psicológicos, la que en interacción con otros factores situacionales o disposicionales guían el comportamiento de la persona. Estos mismos autores señalan tres fuentes de variación en conceptualización de lo que es una actitud.

De Fleur y Westie, (1963, citado por Batista 1982), dicen que a pesar de las discrepancias observadas en la diversidad de definiciones, han podido agrupar los diferentes enfoques teóricos en dos grandes grupos: las concepciones de probabilidad de ocurrencia en formas de comportamiento de un tipo o dirección determinada y la de los procesos latentes.

Shaw y Writht, {, 1967, citados por Batista, 1982), señalan tres fuentes de variación de la conceptualización de lo que es una actitud.

Una primera fuente de variación se debe al problema de índole epistemológico de la especificidad o generalidad del referente de la actitud.

Algunos autores han pensado que la actitud es una disposición generalizada de la persona. Otros, por el contrario, miran a la actitud como referida a objetos o clases de objetos particulares. La segunda fuente de discrepancia se origina en la posición que generaliza el concepto de actitud a cualquier predisposición - para responder. Más frecuentemente, la actitud se concibe como una predisposición para responder a aspectos sociales (o a objetos o eventos con significación social) del medio. Una tercera fuente de discrepancia surge con respecto a los componentes de la actitud. La mayor parte de los escritores se refieren a los componentes afectivos, cognitivo y comportamental; otros, a evaluación intenciones y opiniones.

Estos autores definen la actitud como una relación evaluativa basada en conceptos evaluativos que están cercanamente relacionados a otras cogniciones y comportamientos.

Summers (1976) define la actitud como el conjunto de categorías del individuo por los cuales evalúa un conjunto de estímulos, que él mismo establece a medida que conoce dicho dominio a través de la interacción con otras personas y que lo relaciona con varios subconjuntos, dentro de aquel dominio, con distintos grados de afecto positivo o negativo. (Pág. 368).

Por consiguiente, los datos de los que se infieren las actitudes son categorizaciones consistentes y características de la persona, durante ciertas relativas a objetos, personas, grupos o comunicaciones que vengan al caso.

Dawes (1975): su concepto de actitud es: "La actitud es un estado mental o neural de disponibilidad organizado en base a la experiencia y que ejerce

influencia directa o dinámica sobre la respuesta del individuo a todos los objetos o situaciones con lo que aquello se relaciona". (Dawer pág. 8).

Recientemente Katz (1960), considera que la actitud es la predisposición del individuo para valorar de manera - favorable o desfavorable algún símbolo, objeto o aspecto de este mundo.

Ross (citado por Summers, 197), define las actitudes como las estructuras mentales que organizan y evalúan la información.

Meilli (citado por Quera, 1980), se dedicó a estudiar la distinción entre las reacciones automáticas de la conducta (hábitos) y las actitudes que serían como las causas o disposiciones previas. Estas llevarían a repetirse, no por un problema automático, sino por un factor afectivo ligado directamente a la personalidad de cada uno.

Meilli, insiste además que la actitud es antes que nada, lo que se ve, es decir, algo observable; para él la descripción y observación de cada fenómeno y su observación es más importante que averiguar su origen concreto, sin embargo la actitud tiene su origen en la propia personalidad del sujeto.

Según Summers (1980) la concepción más popular de la actitud es la formulada por Katz y Stottand (1959), y por Krech y colaboradores (1962), según su punto de vista una actitud está formada por tres componentes que son:

El componente cognoscitivo; el componente emocional y el componente de tendencia a la acción.

A pesar de las muchas interpretaciones del significado de la actitud, hay varias áreas que muestra un acuerdo en cuanto a la conceptualización de las actitudes.

Existe el consenso de que una actitud es una predisposición a responder a un objeto y no a la conducta afectiva hacia él. Esta disposición de respuesta a un objeto es una de las características de la actitud.

La actitud es persistente. Esto no significa que sea inmutable. Pero los numerosos estudios sobre las actitudes, indican claramente que aunque estas son susceptibles de cambio, la alteración de estas, requiere de una fuerte presión, lo cual contribuye notablemente a la consistencia de la conducta.

Rodríguez (1976) recopiló de los manuales de psicología social en los últimos diez años las siguientes definiciones de actitud:

2.1.1. Un sistema duradero de evaluaciones positivas y negativas, sentimientos emocionales y tendencias en favor o en contra en relación con un objeto social (Krech, Crutchfield y Ballacher, 1962).

2.1.2. Ciertas regularidades en los sentimientos, pensamientos y predisposiciones del individuo para actuar en relación con algún aspecto de su ambiente (Secord y Backman).

2.1.3. Una disposición a actuar cuando aparecen las circunstancias. (Brown, 1965).

2.1.4. Se refieren a las posiciones que la persona adopta y aprueba acerca de objetos, controversias, personas, grupos o instituciones (Sheriff y Sheriff, 1965).

2.1.5. Desde el punto de vista cognoscitivo, la actitud representa una organización de cogniciones poseedoras de valencias. Desde el punto de vista de la motivación, la actitud representa un estado de atención a la presentación de un motivo (Newcomb, Turner y Converse, 1965).

2.1.6. Es el resultado de la combinación en un silogismo, de una premisa constituida por una creencia o de - otra constituida por un valor. Las actitudes son, esencialmente, valores derivados de otros valores, que son más básicos o que fueron internalizados con anterioridad en el proceso de desarrollo (Jones y Gerard 1967).

2.1.7. Es una organización relativamente duradera de creencias acerca de un objeto o de una situación que predispone a la persona para responder de una determinada forma (Ftouceach, 1969).

2.1.8. Una colección de cogniciones, creencias, opiniones y hechos (conocimientos), incluyendo las evaluaciones (Sentimiento) positivas y negativas, todos relacionándose y describiendo a un tema u objeto central (Freedman, Carl- Smith, Sears 1970).

2.1.9. Una orientación relativamente duradera en relación con algún objeto de la experiencia (Shellenberg, 1970).

Basándonos en las diversas definiciones presentadas, podemos sintetizar los elementos esencialmente característicos de las actitudes sociales, como a) la organización duradera de creencias y cogniciones en general; b) la carga afectiva en favor o en contra; c) la predisposición a la acción; d) la dirección a un objeto social. Por lo tanto, podemos definir la actitud social como una organización duradera de creencias y cogniciones en general, dotada de una carga afectiva en favor o en contra de un objeto social definido, que predispone a una acción coherente con las cogniciones y afectos relativos a dicho objeto.

## 2.2 INVARIANTES DE LAS ACTITUDES



Después de haber hecho la revisión de literatura y los elementos conceptuales de las actitudes, algunas variables que han sido trabajadas para conformar los marcos de referencia de libros y tesis de grado en psicología y educación; se observa que aunque los concepto de actitud son Diferentes, todos ellos se caracterizan por tener componentes: cognoscitivo, afectivo y comportamental.

El componente cognoscitivo está constituido por las creencias y percepciones que se tienen del objeto.

El componente afectivo, viene a ser el sentimiento, en favor o en contra de un determinado objeto social.

El componente conducta al .se explica como el componente activo, que mueve las conductas coherentes con las condiciones y los afectos relacionados con los objetos de la actitud.

Este componente conductual ha recibido diferentes términos, pero con un mismo significado, predecir la conducta manifiesta.

Algunas actitudes están cargadas de componentes afectivos y por lo tanto prima la expresión de los sentimientos.

Otros están sumamente intelectualizados al grado de que no pueden emplearse para predecir el curso de una acción, ni la intención del sujeto.

Las actitudes que se orientan a la acción o conductuales contienen un mínimo de sentimientos, creencias y aspectos cognoscitivos. Pero aparecen imperativos mayores como son las necesidades, los valores, las normas y la ley.

Esto nos plantea un problema teórico de relación entre actitudes y percepción, actitudes-valores; actitudes-necesidades, los cuales se desarrollan más adelante dentro de un marco de referencia de la motivación.

Las conductas se encuentran determinadas por normas sociales (lo que las personas piensan que deben hacer), por los hábitos (lo que ellos generalmente hacen) y por las expectativas (lo que las personas esperan de su conducta).

Esto nos lleva a plantear la relación conducta-actitud, trabajo hecho por Triandis quien llega a concluir que múltiples actitudes dan como resultado una conducta. (Summers, 1976).

Campbell (1963) dice que existe una relación estrecha entre los componentes cognoscitivos y los comportamientos y entre los comportamientos, se aclara: entre los componentes afectivos y la tendencia a la acción.

Triandis (1964) elaboró una definición de actitudes en la cual tuvo en cuenta los tres componentes:

En cuanto al aspecto cognoscitivo, afirma que el hombre desde que nace está sometido a una gran cantidad de estímulos, que sus sentidos convierten en percepciones y - que la mente estructura en forma de idea.

De lo anterior se deduce que el primer paso de la persona en la formación de sus actitudes consiste en un proceso de aprendizaje a partir del medio. Una vez formada una categoría, es posible que se asocie con estados agradables o desagradables. (Componente afectivo).

Con estos dos componentes el individuo se identifica con un patrón de respuesta probable (componente comportamental).

Triandis (1964 citado por Batista, 1982) argumenta que el componente comporta mental ha sido descuidado en la medición de actitudes.

Construyó el diferencial comportamental mediante el cual aisló las principales dimensiones del componente comportamental de las actitudes.

Las dimensiones aisladas por Triandis, fueron admiración mental y distancia social, para ese análisis más detallado, puede verse a Batista (1982) en escala de actitudes. (P.P. 16-17).

Gagne (1976) en su libro, Las condiciones del aprendizaje, también se refiere a los tres componentes (3) de las actitudes como constantes psicológicas en la literatura sobre actitudes (pp. 24-25)

#### 2.2.1. FUNCIONES

Estas se constituyen en una segunda invariante en la literatura de las actitudes en la mayoría de los autores, Smith, Brumer y White (citados por Rodríguez 1976). Definen las funciones así:

2.2.1. 1. Evaluación del objeto: Las actitudes sirven para la evaluación del objeto ya que proporcionan las posiciones generales, capaces de inspirar nuestras reacciones relacionadas con un objeto determinado y con una serie de otros objetos con los cuales esté relacionado.

2.2.1. 2. El ajustamiento social: que desempeña el papel de permitir la facilitación, la conclusión, la participación y la conservación de las relaciones con otras personas.

2.2.1. 3. La exteriorización: que consiste en la manifestación dura e indiscutible de posiciones que protegen la persona autora de ciertos estados de angustia provocados por problemas internos.

2.2.2 El tercer grupo de aspectos invariantes son las áreas.

A pesar de la gran variedad de definiciones de actitud hay varias áreas que muestran un punto de contacto entre los diferentes autores. Summers (1976) las define así:

Area 1. Existe el consenso general de que una actitud es una predisposición a responder a un objeto, y no la conducta afectiva hacia él. La disposición para conducirse es una de las cualidades típicas de la actitud.

Area 2. Una área de acuerdo esencial es que la actitud es persistente, lo cual no significa que sea inmutable.

Los numerosos estudios sobre las actitudes indican claramente que aunque susceptibles de cambios, las actitudes que se mantienen vigorosamente, requiere de fuerte presión para cambiar. Esta persistencia de las actitudes con tribuyen a la consistencia de la conducta.

Area 3. Consistencia de la conducta. La actitud como variante latente da origen a la consistencia entre las diferentes manifestaciones, que pueden tomar la forma de verbalización hacia el objeto y expresiones de sentimiento hacia el objeto.

Area 4. La actitud tiene una cualidad direccional. Esto implica que la actitud tiene una característica motivacional.

2.3.

FUNCIONES DE LAS ACTITUDES

Aunque ya en esta investigación hemos hecho referencia a las funciones de las actitudes como invariantes de estas, consideramos este tema de mucha importancia, por lo cual nos dedicamos a profundizar un poco más.

Triandes (1974), llega a preguntarse él porque la gente adopta actitudes y cuáles son las razones de estas para adoptar diferentes actitudes.

Al responder a esta pregunta se está determinando las funciones de las actitudes.

Triandis (1974), enumera las siguientes funciones de las actitudes:

2.3.1. Las actitudes ayudan a comprender el mundo que les rodea, organizando y simplificando una entrada muy compleja procedente de su medio ambiente.

2.3.2. Las actitudes protegen su autoestimación, haciéndole posible evitar verdades desagradables sobre sí mismos.

2.3.3. Las actitudes ayudan al sujeto a ajustarse en un mundo complejo haciendo más probable que reaccionen de modo que aumente el máximo de recompensa procedente del medio ambiente.

2.3.4. Las actitudes permiten a los individuos expresar sus valores fundamentales.

Lo más importante es que las actitudes nos ayudan a ajustarnos a nuestro medio ambiente, proporcionando una cierta capacidad de predicción.

Tenemos un repertorio establecido de reacciones hacia una categoría determinada de objetos de actitud. Una vez clasificado en su categoría un objeto social, podemos emplear nuestro repertorio de reacciones. En la medida que nuestro sistema funciona, aumenta la predicción sobre los acontecimientos del medio ambiente. Si hemos clasificado correctamente el

objeto de actitud y este se comporta del mismo modo que objetos similares lo hicieron en el pasado podemos emplear nuestra experiencia anterior como guía para predecir el resultado.

Nuestras actitudes también ayudan a ajustarnos al medio ambiente, haciendo más fácil el que nos llevemos bien con personas que tienen actitudes similares.

La gente que cuenta en nuestro medio social tiende a tener actitudes semejantes a las nuestras, y a menudo adaptamos nuestras actitudes de acuerdo a estas personas importantes.

Smith, Bruner y White (1956) citado por Triandis 1974), señalan que una de las funciones de las actitudes consiste en proporcionar cierta externalización de los problemas más interiores. Por ejemplo, un joven odia a su padre quizá adopte actitudes que están por lo general, en desacuerdo con las defendidas por la mayor parte de las figuras autoritarias de la sociedad.

Katz, (1960 citado por Triandis 1974), expone cuatro funciones que las actitudes llevan a cabo para la personalidad.

1. Instrumental, Ajustativo utilitaria.
2. Ego- defensivas.
3. Valor- expresiva.
4. Función del conocimiento.

La función del ajuste deriva de la tendencia a maximizar las recompensas en el medio ambiente externo y a minimizar el castigo.

Las funciones egodefensivas corresponden a las actitudes que permiten al individuo protegerse del reconocimiento de verdades básicas desagradables sobre sí mismo.

Las funciones expresivas del valor se ven implicadas cuando las actitudes proporcionan placer a la persona, porque las actitudes revelan algunos valores básicos que más aprecia.

Las funciones del conocimiento se basan en la necesidad del individuo de dar estructura a su universo, de comprenderlo, de producir los acontecimientos.

El comportamiento como determinante de las actitudes.

Otra función fundamental de las actitudes es para dar respuesta a su comportamiento. La gente se "explica" su comportamiento convenciéndose a sí mismo y a otros, de que los objetos sociales que se benefician del comportamiento son intrínsecamente dignos de semejante acción positiva.

El pensamiento tradicional sobre la dirección de la causalidad en la teoría de la actitud, han supuesto que las actitudes son causa del comportamiento de una persona.

Pero existe la idea de que el comportamiento es causa de la actitud.

Breer y Locke (1965 citado por Triandis 1974), presenta extensas pruebas de laboratorio para comprobar de que las creencias, las actitudes y valores de un grupo de personas son determinadas por sus experiencias laborales. Estos autores sustentan los siguientes postulados:

Si miembros de una determinada cultura reciben recompensas en situaciones en las que actúan como individuos, su "individualismo" aumentaría.

Si reciben recompensas en situaciones en que actúan como miembros de un grupo su "colectivismo" aumentará.

Rodríguez (1976) dice que las actitudes tienen estas funciones: Evaluación del objeto, ajustamiento, extemorización.

## 2.4. MEDICIÓN DE ACTITUDES

La elaboración de escalas de actitudes encuentra su origen en una serie de estudios de Thurstone y Chave (1929) quienes trataron de medir la actitud determinada de una persona mediante la posición ocupada por su respuesta media a la escala. Se emplean frases de opinión que representan varios grados de favorabilidad hacia un objeto psicológico. Se le da a un grupo de jueces una serie de frases con la instrucción de que las repartan entre un número pre-especificado de categorías en términos de grado de favorabilidad hacia el objeto.

Con base en estos juicios se le asigna a cada ítem un valor escalar, los cuales son utilizados para puntuar las respuestas de las personas que contestan la escala.

Likert (1932) y sus colaboradores (1934) introdujeron la noción que supone la suma de los resultados parciales, en la que las afirmaciones que implican una opinión están arregladas de tal forma que las respuestas a ella pueden recibir un valor numérico.

A la persona que responde una escala tipo Likert se le suministra una serie de afirmaciones con cinco categorías para responder: muy de acuerdo, de acuerdo, indecisa. En desacuerdo, muy en desacuerdo. A estas alternativas usualmente se les da el valor de 5, 4, 3, 2, 1, si el ítem es positivo; si el ítem es negativo se invierten los valores. En la escala de Likert, el puntaje de actitud de una persona es la media de los valores. (5, 4, 3, 2, 1) que corresponden a las respuestas seleccionadas en los diversos Ítems.

Melvin (1954) construye unas escalas sobre la base de un análisis factorial de gran escala y del análisis de los ítems de varios cientos de afirmaciones que implican una actitud determinada.

Eysenck y Growen (1949), combinaron el método de intervalo de incidencia homogénea y el método de la suma de los resultados parciales. Por intermedio



de éste método se trató de medir "el peso" de las respuestas. Esto es lo que se llama el P . D . ( poder discriminador).

Newcombe (1964) se refiere a las principales razones para medir las actitudes: " en primer lugar contribuyen a nuestra formación teórica, ya que podemos poner a - prueba nuestras hipótesis, con respecto a las condiciones en que las actitudes nacen, persisten y se modifican. En segundo lugar, existen muchas aplicaciones prácticas, por ejemplo: podemos averiguar cómo una persona o grupo contrasta con otro" (pág. 189).

Las escalas actitudinales permiten conocer cuán favorables son las actitudes de una persona, cuán intensa y consistentemente las mantiene y cuán ampliamente las aplica.

Las escalas de actitudes se han utilizado para realizar numerosos estudios en educación. Batista, ( 1982 ) reseña una gran variedad de estudios que se han realizado para medir las actitudes de las personas ( estudiantes educadores), padres de familia, administradores, etc., hacia el proceso de enseñanza, la calidad de la instrucción y hacia asignaturas específicas de un plan curricular.

Entre los estudios realizados tenemos: Kerlinger (1967) quien encontró que la actitud ante la educación se puede enfocar a través de dos dimensiones básicas que son progresismo y tradicionalismo.

Wehling y Cherters (1969) encontraron ocho dimensiones, relativamente independientes en la esencia de los educadores.

Mejía y Ortiz (1977), elaboraron una escala Likert para medir actitudes ante la marihuana.

Cooks, Leeds y Callis (1951), son los autores del Inventario Minnesota de Actitudes del Educador. Esta es una de las escalas más conocidas en el campo educativo, la cual fue diseñada para medir las actitudes de los educa-

dores de modo que permitiera predecir las relaciones interpersonales educador- alumno.

Horn y Morrison (1965), realizaron un estudio con el Inventario Minnesota de Actitudes del Educador.

Horn y Morrison (basados en Batista, 1982), pág. 34), realizaron un análisis factorial, de las respuestas dadas al Inventario Minnesota de Actitudes del Educador y encontramos cuatro factores bipolares claramente diferenciales. Estos son:

2.4. 1. Tradicionalismo contra modernismo. Los educadores que puntúan alto en el factor tradicional, creen que los estudiantes actualmente están pasándolo muy alto en la escuela.

2. 4. 2. Opiniones favorables contra desfavorables hacia los estudiantes. Los educadores que puntúan alto en el factor desfavorable pueden temer a los estudiantes y tener tendencia a creer que la mayor parte de los alumnos no aprecian lo que los maestros hacen por ellos.

2.4. 3. Intolerancia punitiva contra tolerancia permisiva. Aquellos educadores caracterizados por la intolerancia punitiva tienden a creer que los estudiantes no deben rebelarse contra la autoridad, a la vez que creen que los alumnos hay que decirles qué hacen y cómo hay que hacer lo.

2.4. 4. Actitud distante contra involucramiento con el niño, es decir sensible contra empático.

2.4. 5. Dejar hacer contra-poder controlado.

## 2.5 LAS ACTITUDES DENTRO DEL MARCO DE LA MOTIVACIÓN

Macteer, (1974). Planteó la discusión de las actitudes en el campo de la psicología ocupacional en términos de motivación.

Para él, la actitud es un término de motivación que tiene dos connotaciones:

- a. La actitud es un término de motivación que se utiliza objetivamente, en cuanto que indica el patrón de respuesta probable de la persona, a un objeto o concepto.
- b. La actitud es un término de motivación subjetiva cuando se refiere al modo como se siente una persona acerca del objeto o concepto.

El concepto de motivación nos obliga a plantear el discurso de las actitudes dentro de una perspectiva más amplia, en donde la percepción, los motivos, las necesidades, los valores, el aprendizaje y las ocupaciones hacen parte del marco de referencia.

#### 2.5.1. La Percepción:

Toro, (1973): define la percepción como la relación entre nosotros y lo que nos rodea. Igualmente nos permite percatarnos de las cosas que suceden en nuestro propio interior.

Toda percepción requiere la acción conjunta de los siguientes elementos:

- a. Un estímulo, es algo que se halla en nuestro ambiente externo o interno y que tiene la propiedad de afectar los órganos de los sentidos.
- b. Los órganos de los sentidos: la vista, el oído, el tacto, el olfato, el gusto, y el equilibrio son estructuras del organismo en los que se ubican las funciones de percepción.
- c. El cerebro: una vez que los órganos de los sentidos han informado el cerebro sobre aquello que los afecta y una vez que el cerebro ha organizado la información, se dice que hemos percibido.

Los procesos de percepción y comunicación forman un sistema. La comunicación depende de la percepción y éste a su vez depende de dos clases de antecedentes: estados internos y estados externos o ambientales.

La mayoría de los estados internos depende del aprendizaje y comprenden los valores, creencias, percepciones, relaciones percibidas sobre las acciones y sus resultados y las consecuencias de éstas acciones.

Los estados externos son totalmente ambientales y comprenden la educación, los hábitos de lectura, las aficiones y las actividades de ocio. Tanto los estados internos como los externos determinan los vicios de la percepción. Esto hace que el conocimiento que tenemos de las cosas no sea exacto, debido a que existen diversos factores que afectan la percepción, entre ellos las actitudes.

Las actitudes: influyen poderosamente en la percepción. Una actitud o una disposición a pensar o actuar de cierta manera ante el objeto.

La actitud es un término de motivación cuando se usa subjetivamente en cuanto se refiere al modo como se siente una persona acerca del objeto o concepto, (componente subjetivo).

La actitud es un término de motivación en cuanto que indica el patrón de respuesta probable de la persona, acerca del objeto o concepto, (componente objetivo).

#### 2.5.2. Motivación y necesidades.

Una teoría muy conocida de la motivación en la relación con las necesidades es la de Maslow.

Según Maslow en sus fundamentos de su teoría motivacional en relación con las necesidades son:

Los motivos del adulto son muy complejos y ningún motivo único afecta el comportamiento.

Existe una jerarquía de necesidades, por lo que en general, las necesidades de bajo nivel han de ser satisfechas, parcialmente antes de satisfacer una necesidad de alto nivel.

Una necesidad satisfecha no es un motivador. En otra forma, cuando se satisface una necesidad, siempre hay otra insatisfecha, de tal modo, que el hombre siempre se encuentra en posición de necesitado.

Las necesidades de alto nivel se pueden satisfacer de muchos más modos distintos que los de bajo nivel.

Para que una conducta humana se produzca son necesarias dos condiciones: que el organismo esté en capacidad de producirla y que exista un "motor o energía" que impulse esa conducta.

A esa energía que mueve a la persona a actuar se le llama Motivación.

Maslow identificó cinco niveles de necesidades que son:

Fisiológicas.

De seguridad.

Sociales.

Egoticas.

De autorealización o desarrollo.

Roe, (1972) señala y describe la importancia que tiene para la psicología ocupacional la clasificación jerárquica de las necesidades, hecha por Maslow. Este autor utilizó esta clasificación para estudiar la personalidad en las ocupaciones.

Las necesidades dominantes son más urgentes y más insistentes que las otras a nivel equivalente de definición y hasta que las necesidades dominantes no

estén relativamente satisfechas, las otras no emergen como motivaciones de la conducta.

Roe, (1972) agrupa las necesidades de Maslow así:

1. Necesidades fisiológicas.
2. Necesidades de seguridad.
3. Necesidad de afecto y amor.
4. Necesidad de respeto, importancia, auto estima e independencia.
5. La necesidad de adquisición de conocimientos.
6. La necesidad de comprensión.
7. La necesidad de belleza.
8. La necesidad de autorealización.

2.5.3. Descripción de las necesidades básicas:

2.5.3.1. Necesidades fisiológicas:

Este tipo de necesidades son tomadas por lo general como punto de partida de la teoría de la motivación.

Se diferencia del resto de las necesidades, en que la mayoría de ellos posee, al menos en apariencia, una localización somática. Por ejemplo, el hambre parece estar localizada en el estómago, pero de hecho, en el caso de hambre extrema, afecta todos los tejidos del cuerpo y sufren esta necesidad cuando no se pueden satisfacer las necesidades básicas o primarias; el cuerpo tiende a ser dominado por ellas, haciendo desaparecer de plano las de tipo secundario.

2.5.3.2. Las necesidades de Seguridad: en nuestra sociedad este tipo de necesidades no siempre son gratificadas, porque a la seguridad personal hay que unir la seguridad de contar con el empleo, de tener buenos ingresos.

Lo conocido es más seguro que lo desconocido, por lo tanto en el ámbito de estas necesidades también se encuentran los factores de búsqueda de conocimientos y comprensión.

2.5.3.3. Las necesidades de afecto y amor: Cuando se han satisfecho relativamente las necesidades de los dos - primeros grupos, aparece en el plano este grupo. Las personas desean ocupar un lugar en su propio grupo y mantener relaciones de amistad con las otras personas.

2.5.3.4. Las necesidades de estima: Estas son las necesidades de respeto y estima de uno mismo que están basadas en la realidad y en el respeto y estima de los demás. El individuo desea ser reconocido como competente por los otros. El no lograr satisfacción en estas necesidades produce sentimientos de inferioridad.

2.5.3.5. La necesidad de adquirir conocimiento: Estas necesidades deben postularse como básicas en el individuo para comprender su historia.

2.5.3.6. La necesidad de comprensión: Estas necesidades también son básicas. Necesitamos alcanzar una cierta comprensión sobre el mundo que nos rodea y en algunas personas llega a ser un deseo ardiente.

2.5.3.7. La necesidad de belleza: Toda persona desea ser aceptada de acuerdo a sus cualidades morales, intelectuales o físicas. Nadie quiere ser desechado.

2.5.3.8. La necesidad de autorrealización: Existen bases clínicas y estudios que demuestran la existencia de esta necesidad.

Otra formulación de la personalidad que se centre alrededor de las necesidades es la de Murray.

Murray, (1938). Su teoría se basa en el pensamiento psicoanalítico. Este autor considera las necesidades y las presiones como determinantes

ambientales de la conducta. Ciertas presiones conducen a la satisfacción de determinadas necesidades.

La lista de las necesidades de Murray, refleja orígenes psicopatológicos, en tanto que los de Maslow, se ha orientado a los estudios de las profesiones y de la satisfacción en los grupos de trabajo.

Eduards redujo la lista de las necesidades de Murray para constituir su "Personal Preference Schedule", "Programa de Preferencias Personales".

Esta lista contiene:

- |    |               |     |                  |
|----|---------------|-----|------------------|
| 1. | Logro         | 8.  | Ayuda.           |
| 2. | Deferencia.   | 9.  | Dominio.         |
| 3. | Orden.        | 10. | Abatimiento      |
| 4. | Exhibición.   | 11. | Alimentación.    |
| 5. | Autonomía.    | 12. | Cambio.          |
| 6. | Afiliación.   | 13. | Perseverancia.   |
| 7. | Subjetivismo. | 14. | Heterosexualidad |
|    |               | 15. | Agresión.        |

Las necesidades de hacer, de tener o de ser algo, está íntimamente relacionado con dos características fundamentales: Los rasgos y los valores.

#### 2.5.4. Rasgos, Valores y Conducta Ocupacional.

Los rasgos son modos de conducta o tendencia de las personas a actuar en ciertas formas. Así se espera que una persona que tenga actitudes positivas hacia la iglesia católica, salga en defensa de ella.

Los rasgos pueden derivarse de las necesidades como maneras de actuar para satisfacer una necesidad en un tipo dado de situación.



Ha habido cierta confusión entre los psicólogos para determinar qué lista de adjetivos constituye una lista de necesidades, una de rasgos, otra de valores y diferenciarlos - claramente en los intereses.

A pesar de estos problemas conceptuales, existe la evidencia de que los rasgos de la personalidad tienen algo - que ver con la conducta ocupacional y que afectan tanto a la elección de la ocupación como el éxito en ella.

Esta teoría axiológica fue modificada por Allport y Vernon (1931) cuando formularon su inventario de valores.

Center, (1948): identifico quince valores buscados en el trabajo o en las ocupaciones. El inventario de valores de trabajo para uso en orientación vocacional con adolescentes y adultos de escuelas superiores.

Está constituido con los siguientes valores típicos:

1. Altruismo.
2. Estética.
3. Creatividad.
4. Estímulo Intelectual.
5. Independencia.
6. Logros.
7. Prestigio.
8. Administración.
9. Resultados económicos.
10. Seguridad.
11. Alrededores.
12. Relaciones de supervisión
13. Asociados.
14. Variedad.
15. Forma de vida.

La teoría de Valores - Trabajo de Center, desemboca en la teoría de las necesidades de Maslow, la cual fue aplicada por Anne Roe, 1972, a las ocupaciones. Esta teoría de las necesidades parece ser aplicable a los valores en base a 4 criterios:

Los valores están derivados de las necesidades.

Los valores dependen de la cultura de una sociedad en un momento determinado.

Los valores se operacionan - realizan en la forma de los intereses, ya que si los valores son objetivos (abstractos) que buscan las personas, los intereses son las actividades y los objetos mediante los cuales hacen la búsqueda.

Los valores tienen los tres componentes de las actividades: el cognoscitivo, el afectivo y el comportamental o de tendencia a la acción.

Es de esperarse que las personas en varias ocupaciones tengan factores característicos de valores.

Entre los primeros en incorporar los valores a una teoría del desarrollo vocacional fue Eli Ginzberg (1951) quien en su libro " Elección de la ocupación ", estableció tres categorías de fuentes de satisfacción.

Holland (1954) estableció que la mayoría de las personas pueden ser clasificadas de acuerdo con sus principales orientaciones hacia la vida.

Hollan propuso que los individuos seleccionan ocupaciones y ambientes de trabajo que se adaptaron a sus tipos de personalidad. El sistema de clasificación de este autor incluye tanto a la personalidad como a las ocupaciones.

Los seis tipos de personalidad o principales orientaciones de Holland son:

1. Realístico.
2. Intelectual.
3. Social.
4. Convencional.
5. Emprendedor.
6. Artístico.

El tipo realístico es el individuo activo y agresivo, el que prefiere lo concreto a lo abstracto. Este tipo de persona se encuentra en las profesiones como ingenieros, oficios técnicos y en la industria.

El tipo Intelectual. Se encuentran preferencialmente los biólogos, químicos, investigadores independientes y zoólogos.

El tipo social. Es gregario y se relaciona con otros a través de sus sentimientos. Se encuentra en ocupaciones de ayuda como: psicólogos clínicos, profesor para niños y trabajo social.

El tipo convencional. Prefiere mucha estructura en sus actividades de trabajo. Prefiere ocupaciones como Inspector, Juez, Estadística.

El tipo Artístico: está interesado en la expresión de sus sentimientos y se emplea en ocupaciones artísticas.

También se han hecho estudios de rasgos y ocupaciones con el M.M.P.I. (Inventario Minnesota de la Personalidad Multifásica). Y con el C.P.I. (Inventario psicológico de calificación) que es un test similar al M.M.P.I., pero más apropiado para poblaciones normales.

Super (1969): desarrolló el inventario de los valores de trabajo donde identificó el interés como factor importante.

Kuder llegó hasta la construcción de escalas para medir los factores de interés. Esta medida recibe el nombre de FORMA C de Registro de

Preferencias Vocacionales de Kuder, que ha sido de gran utilidad para comprender los intereses.

Posteriormente se han desarrollado la FORMA D de Kuder Ocupacional. El Kuder Ocupacional, Interest, -Survey Forma D y el Kuder General Interest Survey- Forma E que es un perfil de intereses con una puntuación de 10

Tipos de intereses. Estos tipos son:

- |    |              |     |                  |
|----|--------------|-----|------------------|
| 1. | Aire libre.  | 6.  | Artísticos       |
| 2. | Mecánica.    | 7.  | Literarios.      |
| 3. | De Cálculo.  | 8.  | Musicales.       |
| 4. | Científicos. | 9.  | Servicio Social. |
| 5. | Persuasivos. | 10. | De oficina.      |

La relación entre los intereses de una persona y su afiliación a una determinada ocupación, fue básica para el trabajo de Strong, Küder y Guilford.

Strong formuló las escalas de interés vocacional partiendo de la hipótesis de que los individuos en las mismas ocupaciones tendrían gustos y aversiones similares.

#### 2.5.6. Relaciones entre Profesión y Ocupación.

Roe, (1972) define la ocupación como cualquier actividad en la que el adulto emplea la mayor parte de su trabajo.

El diccionario Universitario Americano define la ocupación como sinónimo de profesión y se refiere a ella como el empleo habitual de una persona, negocio, profesión u oficio.

En la presente investigación el término "ocupación" no denota

solamente una actividad profesional determinada. Dicho término se refiere a la actividad en un sentido amplio, que toda persona con un nivel de educación media está llamada a desempeñarse en la sociedad. Por lo tanto, dicho concepto incluye las obligaciones que el especialista como profesional tiene como miembro de la sociedad, y el papel que debe desempeñar en el desarrollo de ésta última.

Pero las experiencias ocupacionales pueden coincidir o no coincidir con la disciplina en la que la persona cursó los estudios universitarios, tecnológicos o de bachillerato técnico.

El análisis de la continuidad de la pauta profesional del personal técnico, la congruencia entre profesión y ocupación, suministra información sobre la utilización real de los egresados del tecnológico en la especialidad como profesión.

La continuidad de la pauta profesional y la congruencia incongruencia entre profesión y ocupación nos permite detectar las razones que motivan al individuo a abandonar su especialidad como profesión y dedicarse a otro tipo de labores profesionales o a continuar estudios universitarios.

Estos dos factores generan y promueven la movilidad inter-ocupacional.

El estudio de la circulación o movilidad del personal en diferentes disciplinas y el grado de complementación entre las mismas, debe analizar tres puntos que son:

1. ¿Qué razones motivan al individuo a abandonar su disciplina profesional original y dedicarse a otros tipos de labores profesionales?
2. ¿Qué efectos puede tener la movilidad inter-ocupacional sobre la futura oferta y demanda del personal calificado en las diferentes especialidades?

Dicho proceso o movilidad aumenta el número de personas que potencialmente pueden desarrollar determinadas actividades profesionales.

3. Qué efectos puede tener esa movilidad inter-ocupacional sobre los requerimientos ocasionales en la formación de bachilleres técnicos y sus respectivas especialidades?

¿Qué grado de flexibilidad se debe introducir en la formación del bachillerato técnico en vista de las diversas posibilidades de ocupación abiertas por el proceso de movilidad ocupacional? Este análisis implica incluir en las encuestas individuales, preguntas sobre las actitudes acerca de dichos cambios.

También se deben estudiar los efectos que puede tener la movilidad entre las ocupaciones sobre la futura oferta y demanda de personal calificado en las diferentes especialidades.

Es importante abordar el análisis de la pauta dominante de carrera ocupacional, entendida esta como la secuencia de ocupaciones y las experiencias ocupacionales y organizacionales que caracterizan la historia ocupacional de un elevado número de personas en una profesión determinada, o en un rol ocupacional específico.

En cada profesión u ocupación puede haber una o más pautas ocupacionales importantes. Recordamos cuando describimos las diferentes especialidades del Instituto Tecnológico Pascual Bravo en donde describimos la secuencia de ocupaciones (campo ocupacional) para las siguientes especialidades: Dibujo, Fundición, y Metalurgia, Mecánica Industrial, Metalistería y Soldadura, Electricidad y Mecánica Automotriz

La pauta dominante de carrera ocupacional en una profesión puede variar con el tiempo y las actitudes de los estudiantes también.

Las variaciones de la pauta dominante de carrera

ocupacional pueden detectarse y predecirse:

1. Controlando el año de graduación de los egresados.
2. A partir de las historias ocupacionales de los individuos.

La muestra de Bachilleres Técnicos y su especialidad para los cuales se dispone de información puede ser dividida en grupos según el año de graduación, con el fin de detectar cambios en el tiempo de la pauta dominante de carrera ocupacional.

El análisis puede estructurarse alrededor de una de las funciones o roles ocupacionales en el sistema teórico - práctico del bachillerato industrial reglamentado por la resolución número 2681 del 23 de abril de 1974 en desarrollo del decreto número 80 del 22 de Enero de 1.974.

Por ejemplo, la pauta dominante de carrera ocupacional del bachillerato técnico (especialidad electricidad) es manejar y reparar circuitos y plantas eléctricas.

La pauta dominante del bachiller técnico especializado en Dibujo es plasmar sus ideas en un plano.

La pauta dominante de carrera ocupacional del bachiller técnico especializado en Mecánica Automotriz es manejar y reparar motores de cuatro tiempos (automotores).

Las actitudes de los estudiantes hacia la profesión, también varían a medida que se modifican ciertos factores o variables, que son:

Modificación de la pauta dominante de la carrera ocupacional.

Factores que generan y promueven la movilidad inter-ocupacional como son:

- a. El análisis de la continuidad de la pauta ocupacional.
- b. La congruencia o incongruencia entre profesión y ocupación.

decir, cual es la utilidad de la orientación actual del bachillerato técnico y sus especialidades, en relación con las necesidades ocupacionales del país.

La utilidad o relevancia de las materias teóricas frente a las materias prácticas o talleres



Para medir las actitudes de los estudiantes del bachillerato técnico del Pascual Bravo hacia la especialidad escogida como profesión, utilizamos una escala tipo Likert.

### 3. METODOLOGÍA

La metodología comprende el nivel de la investigación, los objetivos, las variables, el sistema de hipótesis, e instrumento, los procesos estadística de consistencia interna a través del coeficiente de correlación biserial, la confiabilidad, el procedimiento de construcción de la escala, la presentación de los resultados y el análisis de ellos.

#### 3.1. Nivel de la Investigación.

El nivel de la investigación, es descriptivo porque se hace la descripción de las actitudes de los estudiantes del Instituto Tecnológico Pascual Bravo, hacia la especialidad como profesión y porque se va a tratar la asociación de variables y no la causalidad entre éstas.

#### 3. 2. Hipótesis.

Las hipótesis se plantearon de acuerdo con los objetivos de la investigación planteados en el numeral 1.

#### 2. Las hipótesis son:

H1. Existe una correlación significativa entre el puntaje de actitud de los estudiantes hacia la especialidad como profesión y la edad.

H.O. No existe una correlación significativa entre el puntaje de actitud de los estudiantes hacia la especialidad como profesión y la edad.

Hipótesis 2:

H O. No existe una correlación significativa entre el puntaje de actitud de los estudiantes hacia la especialidad como profesión y la escolaridad.

Hipótesis 3:

H 1 Existe diferencia estadísticamente significativa en el puntaje de actitud de los estudiantes de 3, 4, 5, 6, - respectivamente.

H O. No existe diferencias estadísticamente entre el puntaje de actitud de los estudiantes de 3, 4, 5, 6, respectivamente.

Hipótesis 4:

H 1 Existe diferencia estadísticamente significativas entre el puntaje de actitud y la especialidad.

H O. No existen correlaciones significativas entre el puntaje de actitud y la especialidad.

3. 3. Variables:

En esta investigación se consideró como variable independiente (Vi) la edad.

La variable dependiente (V. D.), está constituida por las actitudes.

Variables Asociadas.

Grado o nivel educativo.

La escala se realizó con sujetos de los grupos 3, 4, 5, y 6, respectivamente.

Especialidad: Se toman las especialidades en los grupos tercero, cuarto, quinto y sexto.

Control de Variables:

Se Controlaron:

Sexo: La escala se realizó solamente con hombres.

Lugar: El cuestionario se realizó dentro del establecimiento en un

Experimentadores: Un mismo investigador realizó la escala en los

diferentes grupos.

Tiempo: 30 minutos máximos para responder la escala. 3.4.

Población y Muestra.

La población estuvo constituida por los estudiantes pertenecientes a los grupos tercero, cuarto, quinto y sexto y diferentes especialidades.

El siguiente cuadro muestra la población:

CURSOS( 1 .983 )

Especialidad	Tercero	Cuarto	Quinto	Sexto	Total
Mecánica Industrial	53	73	80	80	286
Mecánica Automotriz	44	36	30	33	113
Electricidad	66	44	51	45	206
Dibujo Técnico	37	38	31	32	138
Fundición	19	21	7	16	63
Metalistería	15	11	0	1	27
Nro. de alumnos por curso:	234	223	199	207	863
Nro. de grupos:	6	6	5	6	40

Muestra:

Se utilizó la fórmula para poblaciones finitas de Waserman. Y Neter (1.962)

H = error permisible que se puede tolera (tomamos un error de 5%)

Z = constante para una determinada confiabilidad (.90).

Después de aplicar la formula la muestra respectiva es igual

$$n = \frac{0.25}{0.0015651972} = 163 \text{ por aproximación}$$

La muestra definitiva quedó conformada asfc

<b>Curso</b>		<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b><u>E spec» aÜdad</u></b>				
<b>Mecánica Industrial</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>15</b>
<b>Mecánica Automotriz</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Electricidad.</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>8</b>
<b>Dibujo</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
<b>Fundición</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>
<b>MetaÜsteria</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
<b>Nro.de alumnos por grupo.</b>	<b>43</b>	<b>40-</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
	<b>N =</b>	<b>163</b>		

INSTRUMENTO.

Se utilizó vina escala tipo Likert, inicialmente con 32 ítems para ser sometida a tratamiento estadístico de consistencia interna y confiabilidad en el estudio piloto.

Los ítems se refieren a los aspectos de la especialidad, los cuales se

ÁREA DESARROLLO: Conformada por afirmaciones sobre los pasos, que se siguen al realizar la exploración vocacional, el trabajo y la profesionalización. -

La exploración vocacional que se realiza en los años 1 y 2 y que se define como una actividad que permite al estudiante descubrir con la asesoría de sus profesores, cuáles son sus habilidades y destrezas. Así como sus preferencias en relación a determinadas actividades.-

La profesionalización se realiza a través de la "asignatura práctica" de la especialidad correspondiente a los cursos, tercero, cuarto, quinto, sexto y es fundamental para efectos de promoción. (Ítems 4 - 7 - 12 - 13 - 16).

ÁREA PERSONAL O DE EXPECTATIVAS: incluye **afirmaciones** que indican qué es para el personal discente del bachillerato Técnico del Pascual Bravo, la especialidad como futura profesión. Í t e m s ( 5 - 9 - 1 4 - 1 7 - 2 0 ) . -

ÁREA LABORAL: Incluye afirmaciones sobre la importancia y apreciación de los campos ocupacionales en las diferentes especialidades en relación con los requerimientos de la industria y el comercio. Es decir, cuál es la utilidad de la educación tecnológica en cada especialidad en relación con las necesidades del trabajo en que se ven envueltos los futuros especialistas.- (Ítems ( 2 - 6 - 1 0 - 18).-

### 3.6. PROCEDIMIENTO ESTADÍSTICO PARA DETERMINAR LA CONSISTENCIA INTERNA Y LA CONFIABILIDAD.

Para determinar la consistencia interna de cada Ítems se utilizó el método de correlación biserial cuya fórmula describe Batista ( 1.982 P. 88 ).

Y = Ordenada en la curva de distribución normal correspondiente a

Se ordenaron los puntajes de mayor a menor.

Se buscó la cantidad que representara el 27% de N (o número total de puntajes)

Se calculó la media del grupo superior (Ms) en cada ítem analizado.

Se calculó la media total (Mt) en cada Item analizado.

Se calculó la desviación típica total (St) para cada Item analizado.

Se aplicó la fórmula del coeficiente de correlación biserial (rbis) descrita anteriormente. -

El coeficiente biserial se acepta cuando es igual a 0.30.

Los Ítems menores a 0.30 se rechazan por no estar midiendo la misma actitud.

Los coeficientes biserales obtenidos a través del estudio se corrigen el coeficiente por medio de 1 fórmula de Spearman Brown donde:

$$re = \frac{2r}{1 + r} \quad 0.81 \text{ (Ver pág. 112)}$$

### 3. 7. PROCEDIMIENTO

Se detectó la necesidad de un instrumento de evaluación de las actitudes de las diferentes especialidades y cursos.

Una vez ubicado el problema se hizo una revisión de la literatura que nos orientó en la construcción de la escala. El proceso consistió como primero en la definición del concepto a medir (actitudes), y las áreas respectivas como:

Área Académica

Área de Desarrollo

Área de Expectativa

Área Laboral.

El segundo caso fue la recopilación de afirmaciones referentes a las

Como tercero se aplicó la escala con 32 Ítems a una muestra de N = 70 sujetos en el estudio piloto para probar la consistencia interna y la confiabilidad de instrumento.

Por último se hizo la aplicación de la escala a la muestra definitiva de 160 sujetos, teniendo en cuenta solamente los Ítems de consistencia interna iguales o superiores a 0.30.

Esta escala definitiva quedó conformada con 20 Ítems (anexo Nro. 1), para aplicar la escala se procedió así:

Se aplicó a los grupos 3 y 4, reunidos en un solo salón. Al día siguiente se aplicó la prueba a los grupos 5, 6, respectivamente.

Confiabilidad por mitades. En este caso la confiabilidad se obtiene correlacionando una mitad de los Ítems de la escala, con la otra mitad de Ítems. Dividimos la escala de acuerdo con la naturaleza de los Ítems pares y nones. Cada grupo se trata como si fuera una forma distinta de la escala y se llega a un coeficiente de correlación de acuerdo con la fórmula de Spearman y Brown para la confiabilidad considerada por mitades.

El índice de confiabilidad encontrado fue de 0.81 anexo # 3.

Confiabilidad por método Par - Impar. El procedimiento es el siguiente:

Se divide el puntaje total de cada persona en dos partes: Una correspondiente a los Ítems pares y otra a los Ítems impares.

Se establece la correlación entre los puntajes pares é impares por medio del coeficiente de correlación. Producto Momento.

Se corrige el coeficiente por medio de la fórmula Spearman Brown donde

$$r_e = \frac{2r}{1+r} = 0.81$$

Media (XI) de la escala total y desviación estándar de cada grupo o especialidad.

Para aprobar la hipótesis H 1 se utilizó un R de Pearson. El valor calculado fué de  $r = .00084$ , indicativo de nula correlación entre las variables edad y actitud. Para H 2 se calculó la misma correlación entre actitud y escolaridad, aquí el coeficiente fue de  $.07520$ .

H 3, Tabla Anova

H 4, Tabla Anova.

**TABLA 1. PUNTAJES TOTALES PARA CADA ITEM.**

ITEM.	PUNTAJE
1	143.8
2	117.95
3	110.80
4	101.95
5	70.1
6	79.9
7	40.45
8	78.20
9	58.30
10	117.4
11	84.95
12	84.65
13	146.95
14	60.85
15	107.20
16	86.05



Los mayores puntajes brutos de la escala correspondiente a los Ítems 17, 13, 1, 2, 3 y que textualmente dicen:

17. Me gustarla ganar mucho dinero con mi especialidad.

13. La exploración vocacional me ayuda a descubrir mis aptitudes para la especialidad.

1. Creo que los estudios que realizo me capacitan para mi especialidad.

2. Creo que me ha faltado orientación para enfrentarme al mundo del trabajo.

3. Creo que entre la teoría y la práctica hay grandes vacíos.

Los Ítems con menos puntajes fueron 7, 20, 5.

7. No estoy en capacidad de aplicar lo aprendido, en un curso en la práctica del taller.

20. Creo que no tengo la preparación suficiente para seguir una carrera universitaria.

5. Pienso que el deseo de ingresar a la universidad, me resta interés por el taller.

## **TABLA 2. MEDIA ARITMETICA ( \* ) DE CADA ÍTEM**

<b>ÍTEM</b>	<b>X</b>
<b>1</b>	<b>4. 17</b>
<b>2</b>	<b>3. 73</b>
<b>3</b>	<b>3. 50</b>
<b>4</b>	<b>3. 31</b>
<b>5</b>	<b>2. 92</b>
<b>6</b>	<b>2. 95</b>
<b>7</b>	<b>2. 03</b>

Analizamos los puntajes cuyas medias sean iguales o superiores a 4.0 que indican una actitud positiva y los puntajes inferiores a 3.0 lo que significa una actitud negativa hacia el ítem.

#### Análisis de resultados tabla 2

Los ítems 1, 13, 17 fueron objeto de actitudes positivas por parte de los sujetos encuestados.

Los estudiantes consideraron que los estudios que realizan los capacitan para la especialidad (Ítem).

Otra de las actitudes positivas y de los estudiantes, fue frente a la pregunta 17 que dice:

Me gustarla ganar mucho dinero con mi especialidad (x=4. 18) .

Esta fue la respuesta más alta en toda la escala. Los puntajes negativos corresponden a los siguientes Ítems.

7. No estoy en capacidad de aplicar la especialidad en un curso en la práctica del taller (x = 2.03).

20. Creo que no tengo la preparación suficiente para seguir una carrera universitaria.

19. Creo que con la especialidad que escogí no puedo mejorarla posición social (x = 2. 43).

14. No tengo motivación suficiente para la especialidad (x = 2.48).

8. Considero que las materias del taller no llenan mis aspiraciones (x = 2.90).

5. Pienso que el deseo de ingresar a la universidad me resta interés por el taller (x = 2.92).

6. Pienso que al terminar mi bachillerato encontraré trabajo con especialidad (x = 2.90).

16. Pienso que lo menos llamativo del desarrollo del programa son los equipos de trabajo (x = 2.98).

Del análisis cuantitativo de los Ítems, 7, 20, 9, 14, 8, 5, 6, 16, Podemos deducir una actitud negativa y desfavorable de los estudiantes hacia la especialidad.

Así mismo los estudiantes presentan contradicciones entre; la preparación que reciben, que según ellos no los capacitan para su ingreso a la universidad y las expectativas de ingresar a esta como una forma de ganar prestigio social ya que con la especialidad que escogieron ellos no pueden mejorar su posición social (Ítem 9).

**TABLA 3. MEDIA ARITMETICA, DESVIACION DE LA ESCALA TOTAL Y S<sup>2</sup> t.**

<b>Puntaje Total</b>	<b>Número de sujetos</b>	<b>Nro.de Jtems</b>	<b>X para N.</b>	<b>X para Items</b>	<b>S<sup>2</sup> t</b>	<b>S.</b>
<b>10.038</b>	<b>160</b>	<b>20</b>	<b>62.73</b>	<b>3.14</b>	<b>50.63</b>	<b>7.H</b>

Los puntajes extremos positivos fueron pocos los puntaje extremos negativos fueron la mayoría. El puntaje promedio para cada sujeto fue de 62.73 en relación con un puntaje esperado de  $5 \times 20 = 100$ .

La varianza total fue de 50.63 y la desviación estándar fue igual a 7.11.

Hay inconformismo sobre el desarrollo del programa, sobre la operación de los talleres y de los equipos de trabajo. Una de las razones de los estudiantes es el deseo de ingresar a la universidad que resta motivación e interés por los talleres y en general, por la especialidad (Ítem 5).

Estas actitudes negativas que venimos descubriendo a través de esta

de preferencias vocacional realizada con los grupos 2 y 6 respectivamente, /desde este estudio se observó el interés del estudiante del bachillerato técnico por continuar una carrera en la universidad en las siguientes áreas:

Ingeniería Civil, Ingeniería Electrónica, Ingeniería Industrial, Mecánica y Química.

El deseo de prestigio social hace que los estudiantes del bachillerato técnico tiendan a carreras profesionales y por factores ajenos a sus intereses se ven obligados a quedarse en la especialidad que ofrece el Instituto.

TABLA 4. DESVIACION ESTANDAR ( S ) PARA CADA ITEM.

ITEM.	S.
1	0. 76
2	0. 91
3	1. 26
4	1. 31
5	0. 56
6	1. 13
7	0. 94
8	1. 16
9	1. 15
10	1. 66
11	1. 19
12	1. 18
13	1. 04

El análisis de la desviación estándar (S) nos indica lo siguiente. La menor desviación para un Ítem significa que la mayor parte de los sujetos del grupo se identifican en sus respuestas con su contenido.

La mayor desviación indica poca identificación de los sujetos.

Al analizar la tabla 4 que considera la desviación estándar (S) para cada Ítem tenemos: Los Ítem más identificados en la escala fueron: 1, 2, 5, 7, 17, cuya desviaciones son menores a 1.0.

5. Pienso que el deseo de ingresar a la universidad me resta interés por el taller (S = G. 56)

1. Creo que los estudios que realizo me capacitan para mi especialidad ( S = 0. 76 )

2. Creo que me ha faltado orientación para enfrentarme al mundo del trabajo (S = 0. 9).

7. No estoy en capacidad de aplicar lo aprendido en un curso en la práctica del taller (S = 0.94).

17. Me gustaría ganar mucho dinero con mi especialidad (S = 1.66)

Los Ítem menos identificados son:

10. Me gustaría desempeñarme en otro oficio diferente a mi especialidad (S = 1.66).

16. Pienso que lo menos llamativo del desarrollo del programa son los equipos de trabajo (S = 1.36)

4. La escogencia del taller la hice basado en una buena orientación profesional (S = 1.31).

19. Creo que deben suprimirse algunas materias académicas para rendir más en el taller (S = 1,28).

de  $S = 0.44$ .

Esta área obtuvo la mayor medida de percepción entre los estudiantes.

TABLA 5. MEDIA (X) Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR PARA CADA  
ÁREA.

	X	S
A = Académica	3. 5 2	0. 44
B = Desarrollo	3. 11	1. 04
C= Espectativas	2. 80	0. 70
U = Laboral	3. 29	0. 33

Análisis tabla 5.

La escala de actitud incluyó 4 áreas que son:

Área Académica: Comprende las actitudes frente a la congruencia entre la teoría y la práctica a través de los talleres.

Los estudiantes dieron un puntaje promedio de 3.52 y una desviación estándar de  $S = 0.44$ .

Esta área obtuvo la mayor media de percepción entre los estudiantes.

Comprende los siguientes Ítem.

I. Creo que los estudios que realizo me capacitan para mi especialidad ( $X = 4.17$ )

3. Creo que entre la teoría y la practica existen vacios ( $x=3.50$ )

7. Considero que las materias del taller llenan mis aspiraciones ( $X = 2$ ).

II. Opino que con los actuales sistemas de trabajo, la enseñanza es efectiva ( $X = 3.03$ ).

15. Considero que la práctica en el taller no es suficiente para mi especialidad ( $X = 3.43$ )

Sobre las expectativas de los estudiantes frente a la especialidad como su futura profesión.

Los estudiantes presentan una actitud negativa en ésta área

( $X = 2.80$ ) Los Ítem son:

9. creo que en la especialidad que escogí no puedo mejorar mi posición social ( $X=2.43$ )

14. no tengo motivación suficiente para la especialidad ( $X= 2.48$ )

5. creo que el deseo de entrar a la universidad me resta interés por el taller ( $X=2.92$ ).

17. me gustaría ganar mucho dinero con mi especialidad ( $X=4.18$ ).

20. Creo que no tengo la preparación suficiente para seguir una carrera universitaria ( $X = 2.32$ ).

Área de Desarrollo:

Incluye las actitudes que tienen los estudiantes sobre la exploración vocacional y sobre la profesionalización.

Los puntajes promedio son bajos muy cerca a 3.0 que es

El puntaje negativo.

4. La escogencia en el taller la hice basado en una buena orientación profesional  $\bar{X} = 3.31$ ).
7. No estoy en capacidad de aplicar lo aprendido en un curso en la práctica del taller ( $\bar{X} = 2.03$ ).
12. Considero que la asignatura práctica no está bien orientada ( $\bar{X} = 3.03$ ).
13. La exploración vocacional me ayuda a descubrir mis actitudes para la especialidad ( $\bar{X} = 4.15$ ).
16. Pienso que lo menos llamativo del desarrollo del programa son los equipos de trabajo ( $\bar{X} = 2.98$ ).

#### Área Laboral:

Recogí información sobre las actitudes de los estudiantes frente a los campos ocupacionales en las diferentes especialidades.

Los puntajes promedios ( $\bar{X} = 3.29$ ), son considerados como bajos y cerca a los valores negativos de actitud.

Esto quiere decir que los estudiantes tienen incertidumbre frente a:

2. Creo que me ha faltado orientación para enfrentarme al mundo del trabajo ( $\bar{X} = 3.73$ ).
6. Pienso que al terminar mi bachillerato encontrare trabajo con facilidad ( $\bar{X} = 2.95$ ).
10. Me gustarla desempeñarme en otro oficio diferente a mi especialidad ( $\bar{X} = 3.45$ ).
18. Creo que los programas se realizan sin tener en cuenta las necesidades de trabajo en el país ( $\bar{X} = 3.12$ ).

Las desviaciones son las siguientes:

A. Académica,  $S = 0.44$ . Área de desarrollo  $S = 0$



Area personal S = 0.70. Area laboral S = 0.33. El área más homogénea es la laboral con S - 0.33

**TABLA 6. MEDIA ( X ) Y DESVIACION PAPA CADA CURSO, SEGUN PUNTAJE DE ACTITUD.**

	Puntaje	X	S
<b>Tercero</b>	<b>63. 77</b>	<b>3. 19</b>	<b>8. 54</b>
<b>Cuarto</b>	<b>63. 72</b>	<b>3. 18</b>	<b>6. 75</b>
<b>Quinto</b>	<b>63. 25</b>	<b>3. 16</b>	<b>6. 69</b>
<b>Sexto</b>	<b>60. 35</b>	<b>3. 01</b>	<b>6. 60</b>

Análisis de Resultados tabla 6.

El puntaje de actitud por cursos es generalmente bajo y muy cerca a la media para toda la escala (X = 3.14).

El mayor puntaje de actitud fue el alcanzado por los grupos tercero y cuarto con medias de 3.19 y 3.18 ligeramente superior a la media de la escala que es baja. El puntaje más bajo fue el de sexto, con un media de 3.01 la desviación estandar por cursos fue la siguiente:

Sexto	S =	6. 60
Quinto	S =	6. 69
Cuarto	S =	6. 75
Tercero	S =	8. 54

Esto nos indica que el grupo más homogéneo, más uniforme en sus resultados fue el sexto y el menos homogéneo fue el tercero.

**TABLA 7. MEDIA ( X ) EDAD POP CURSO.**

	X	S
<b>Te rce ro</b>	<b>15. 25</b>	<b>0. 99</b>
<b>Cuarto</b>	<b>16. 23</b>	<b>1. 26</b>
<b>Quinto</b>	<b>17. 10</b>	<b>1. 11</b>
<b>Sexto</b>	<b>18. 40</b>	<b>0. 93</b>

Tercero	(8)	15.	25	S =	0.	9
Cuarto	(9)	16.	23	q—	1.	2
				s =		6
Quinto	(10)	17.	10	S-	1.	1
						1
Sexto	(11)	18.	40	q—	0.	9
				s =		3

Como podemos observar a media que se aumentan los grados de escolaridad hay un aumento en el promedio de edad.

Al analizar la desviación en estándar, el curso más homogéneo es el sexto de bachillerato. El curso menos homogéneo es el cuarto.

**TABLA 8. MEDIA ( X ) DE LA ESCALA TOTAL Y DESVIACION ESTANDAR DE CADA GRUPO O ESPECIALIDAD.**

		X.	S.	N.
<b>Grupo 1</b>	<b>63.0</b>	<b>3.15</b>	<b>6.75</b>	<b>11</b>
<b>Grupo 2</b>	<b>63.46</b>	<b>3.17</b>	<b>7.67</b>	<b>16</b>
<b>Grupo 3</b>	<b>63.35</b>	<b>3.17</b>	<b>6.90</b>	<b>20</b>
<b>Grupo 4</b>	<b>62.35</b>	<b>3.11</b>	<b>7.88</b>	<b>48</b>
<b>Grupo 5</b>	<b>63.08</b>	<b>3.15</b>	<b>7.25</b>	<b>35</b>
<b>Grupo 6</b>	<b>63.25</b>	<b>3.16</b>	<b>8.22</b>	<b>33</b>

Análisis de resultados tabla 8.

Los puntajes de actitud por especialidades (grupos) son bajos.

Grupo 1. Dibujo y grupo 2 Fundición presentaron los puntajes más bajos.

Grupo 6. Mecánica automotriz y electricidad presentaron puntajes un poco más altos, pero no significativos por estar en el mismo rango de actitud (3.17).

TABLA 9. CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES

1	3. 5	17
10	3. 50	16
20	2. 90	17
30	2. 65	13
40	2. 85	16
50	4. 0	17
60	3. 1	19
70	3. 55	15
80	2. 45	18
90	3. 20	18
100	3. 20	19
110	3. 05	14
120	2. 9	17
130	3. 05	15
140	3. 3	15
150	3. 55	18
160	3. 10	15

#### ACTITUD Y EDAD

Se relacionó cada sujeto con X de actitud y la edad en años Los sujetos son (N = 160) aquí solo presentamos una muestra en intervalos de 1 - 10.

A los N = 160 se les relacionó su puntaje de actitud y su edad a través de la fórmula Producto- momento.

El coeficiente  $r = 0.084$  nos indica que no existe correlación significativa entre la actitud y la edad en los 160 sujetos.

**TABLA 10. CORRELACION ENTRE LAS VARIABLES  
ACTITUD Y ESCOLARIDAD.**

Sujetos	Puntaje de Actitud	Escolaridad
1	3. 7	8
10	3. 25	10
20	2. 95	8
30	2. 60	8
40	3. 1	11
50	2. 95	11
60	3. 0	10
70	2. 85	10
80	2. 30	8
90	3. 70	10
100	3. 0	8
110	3. 9	9
120	3. 3	11
130	3. 25	11
140	3. 15	8
150	3. 15	8
160	3. 05	11

Se relaciono cada sujeto con una  $X_i$  y la escolaridad. La escolaridad es el año que cursa así: 8, 9, 10, 11 que equivalen a 3, 4, 5, 6, de Bto.

Los siguientes son ( $N = 160$ ) aquí solopresentamos una muestra por intervalos de 1 - 10.

El coeficiente  $r = 0.7520$  nos indica que existe una correlación moderada

entre los puntajes de actitud y la escolaridad.

**TABLA 11. TEST DE STUDENT DE DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE LOS GRUPOS.**

	Tercero	Cuarto	Diferencia	T.
	3.9	3.18	0.01	0.0094
Quinto		Sexto		
	3.16	3.01	0.15	0.56
Tercero		Cuarto	Quinto Sexto	
	3.18	3.08	0.05 0.34	

Se acepta la hipótesis nula para  $H_3$  ya que el 1. Tabulado para  $n - 1$  (1 grado de libertad) en 12.706 mayor que - los T calculados.

Por lo tanto no existen diferencias estadísticamente significativas en el puntaje de actitud de los estudiantes de 3 - 4 5 y 6 comparados entre si y en forma global.

**TABLA 12. DISTRIBUCION DE PUNTAJES POR ESPECIALIDAD**

Sujetos	1	2	3	4	5	6
1	2.8	3.5	3.65	2.95	3.1	3.5
2	3.4	3.4	3.70	3.0	3.0	3.0
3	3.75	2.9	3.65	3.0	3.15	3.1
4	3.8	2.9	3.3	3.0	2.9	3.5
5	3.3	2.05	2.6	3.25	2.85	3.7
6	3.3	3.25	2.6	3.15	2.75	3.7
7	2.75	3.2	2.8	3.25	2.85	3.22
8	2.95	3.1	2.95	3.15	2.9	3.75
9	3.2	2.75	4.45	3.25	2.65	2.45
10	2.75	2.95	3.2	3.05	3.25	3.20

Sujetos	1	2	3	4	5	6
21	2.7		4.1	3.55	2.9	3.3
22	2.4			3.8	2.85	2.9
23	3.1			3.8	3.3	2.75
24	3.1			3.7	2.4	3.20
25	3.2			3.22	3.3	3.4
26	3.1			3.65	3.3	3.0
27	3.7			3.90	3.3	3.0
28				4.05	3.5	
29				3.25	4.0	
30				3.15	3.55	
31				3.0	3.7	
32				3.0	3.5	
33				3.6	3.9	
34				3.0		
35			3.0			
n= 163	Ti= 88.20	60.7	66.4	112.33	104.15	83.27
	X= 3.7	3.035	3.161	3.209	3.156	3.084

- 1 = MetalUteria                      6 = Electricidad  
2 = Fundición  
3 = Dibujo  
4 = Mecánica  
5 = Motores

TABLA 13. TABLAANOVA PAPA UNA COMPARACION DE MEDÍAS ( X" ) .

Fuente	Grado de libertad	Suma de Cuadros	Cdros medios	F
Tratamientos	P - 1	S C T	CMT=SCT	CMT

El análisis de la desviación estándar nos indica:  
 A mayor desviación significa menor identificación de los sujetos con los contenidos de la escala.

A menor desviación significa mayor identificación de los sujetos con el contenido de la escala.

Los estudiantes de sexto de bachillerato tuvieron menos desviación lo que nos lleva a inferir una mayor identificación con los contenidos de la escala.

TABLA 15. RELACION ENTRE EL PUNTAJE DE ACTITUD  
 POR GRUPOS

Grupo	X	S	N	S <sup>2</sup>
3	3.19	8.54	41	72.93
4	3.18	6.75	40	45.56
5	3.16	6.69	44	44.75
6	3.01	6.60	38	43.56
		N =	163	

$$M + = 3.13$$

El análisis de la desviación estándar (s) nos indica:

A mayor desviación significa menor identificación de los sujetos con los contenidos de la escala.

A menor desviación significa mayor identificación de los estudiantes con los contenidos de la escala.

Los estudiantes del grupo de sexto de bachillerato tuvieron menos desviación lo que nos lleva a inferir una mayor identificación con los contenidos de la escala

**TABLA 16. RELACION ENTRE EL PUNTAJE DE ACTITUD  
Y ESPECIALIDAD**

<b>Especialidad</b>	<b>X</b>	<b>S</b>	<b>N</b>	<b>S<sup>2</sup></b>
<b>1 Metalaste ria</b>	<b>3.15</b>	<b>6.75</b>	<b>11</b>	<b>45.56</b>
<b>2 Fundición</b>	<b>3.17</b>	<b>7.67</b>	<b>16</b>	<b>58.83</b>
<b>3 Dibujo</b>	<b>3.17</b>	<b>6.90</b>	<b>20</b>	<b>47.61</b>
<b>4 Mecánica</b>	<b>3.11</b>	<b>7.88</b>	<b>48</b>	<b>62.09</b>
<b>5 Motores</b>	<b>3.15</b>	<b>7.25</b>	<b>35</b>	<b>55.56</b>
<b>6 Electricidad</b>	<b>3.16</b>	<b>8.22</b>	<b>33</b>	<b>67.57</b>

**MT = 3.15**

**N = 163**

El análisis de la desviación estándar (s) nos indica:

A menor desviación significa mayor identificación de los sujetos con el contenido de la escala.

A mayor desviación menor identificación. Los estudiantes de metalistería estuvieron más identificados con el contenido de la escala.

Los estudiantes de electricidad estuvieron menos identificados con los contenidos de la escala.

**TABLA 17. RESUMEN DE ANALISIS DE VARIANZA QUE  
CONTRASTA LAS MEDIDAS DE ACTITUD SE-  
GUN ESCOLARIDAD.**

Fuente de				
Variación	Me	gl	F	P



TABLA 14. ANALISIS DE VARIANZA

Fuente	Grados de libertad	Suma de cuadros	cuadros medios	F.
Tratamientos	6	+ 0.95	+ 0.15	<u>CMT:</u>
Error	156	0.138	0.138	CME -108
TOTAL	162	$\sum_{l=1}^p E$	$\sum_{J=1}^{N^I} (y_i^{J-} - \bar{Y})^2$	*

V/r. Crítico de F para J = 0.05 = 2.10 Aceptamos Ho.

V/r. Crítico de F para J = 0.01 y F .01 = 2.80 Aceptamos Ho.

No existen diferencias significativas entre las especialidades.

\* E = sumatoria

#### 4.0. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Realizamos algunas reflexiones teóricas y reafirmamos algunos aspectos significativos que encontramos en esta investigación.

A pesar de los cambios realizados en el sistema educativo, las profesiones consideradas como tradicionales parecen seguir representando para los estudiantes de bachillerato prestigio social, y poder económico, elevación y conservación de status y específicamente un canal de movilidad social intergeneracional.

puntajes de actitud hacia la especialidad son bajos, lo cual es indicativo de una imagen o percepción baja acerca de las diferentes especialidades que ofrece el Instituto.

Los alumnos conceptuaron que el deseo de ingresar a la universidad les resta capacidad, iniciativas y vocación para los talleres.

Así mismo consideran que con la especialidad que escogieron no pueden mejorar la posición social, ni mejorar su posición económica. Pero lo que más sorprende es la contradicción que tienen los alumnos, que por una parte demuestran muchas expectativas para ingresar a la universidad, como una forma de ganar prestigio social y la poca preparación específica que auto conceptúan para encarar una carrera universitaria. Estos factores contradictorios influyen en la motivación de los alumnos hacia la especialidad y genera actitudes negativas hacia esta, tal como se encontró en la investigación.

Los alumnos dicen no estar en capacidad de aplicar lo aprendido en un curso en la práctica del taller, ni tener la preparación suficiente para seguir una carrera universitaria.

Esto trae como consecuencia una disminución de la motivación hacia la especialidad y hacia los talleres que son la base para una ocupación posterior.

Atehortúa y otros (1980), en un estudio sobre la elección profesional de los bachilleres y sus elementos actitudinales e ideológicos valoran la actitud de los estudiantes de sexto año de bachillerato frente a las carreras tradicionales y no tradicionales.

Los investigadores concluyeron que a pesar que desde 1960, el sistema educativo se ha orientado hacia profesiones nuevas y ha ampliado la cobertura a través del Sena y los Institutos Politécnicos, los estudiantes siguen con la tendencia de ingresar a la universidad.

El problema de falta de capacidad para cursar una carrera universitaria y de actitudes negativas frente a la especialidad, debe ser resuelto, no solamente por el Instituto Pascual Bravo, sino que compete a los que manejan la política educativa en el país a nivel superior.

En lo que respecta al bachillerato técnico Pascual Bravo, encontramos que los

especialidades que ofrece el Instituto, no importa su baja motivación y sus bajas actitudes frente a la especialidad.

Hoy existe proliferación de programas donde se forman técnicos y especialistas, desconociendo la oferta ocupacional, por la cual se da un alto índice de desempleo entre estos, lo cual es un factor que influye negativamente en las actitudes de los estudiantes hacia la especialidad como su futura profesión. La sociedad sigue discriminando cuantitativamente y cualitativamente al egresado de carreras medias, ya que tienen que trabajar por menos dinero en zonas marginadas y no le da el prestigio y poder que concede a un profesional con el título de doctor.

Parra (1973), considera que una de las características de las sociedades divididas en clases es su desigual acceso a la educación institucionalizada y su participación en estructura ocupacional para cumplir funciones diferentes para cada una de las clases. Para los estratos bajos aparece como la vía más segura de lograr prestigio y ascenso social, para los sectores medios y altos como el mecanismo para retener la posición social y respaldar el prestigio.

Rodríguez (1967), realizó un estudio sobre las características socioeconómicas del bachillerato colombiano y llegó a conclusiones que entran a corroborar los aspectos significativos de nuestra investigación.

Los bachilleres colombianos tienen como meta la universidad, lo que concuerda con el hecho de que el 90% de los estudiantes de nivel superior en 1962, correspondían a la enseñanza universitaria que es la que capacita para carreras intermedias. Aparece claramente la direccionalidad del bachillerato hacia la Universidad ya que el 70% se encuentra en el bachillerato y el 100% tiene la meta de entrar a la universidad.

Se sigue escogiendo la carrera por prestigio social, intereses económicos, vocación y otros motivos.

Es difícil establecer una separación neta entre las motivaciones como interés económico y prestigio de la vocación. Lo más probable es que los estudiantes al escoger su carrera, en realidad buscan ascender en la escala social, por medio de una profesión lucrativa y que de prestigio social. Esto que para Rodríguez fue una

de movilidad social vertical para las clases inferiores y confirmación de estatus para las clases altas.

Al discutir los resultados por áreas de la escala, el área de las expectativas personales recibió una puntuación negativa que corrobora la baja motivación del estudiante a la especialidad y que demuestra las pocas expectativas del alumno frente al instituto y sus programas.

Los alumnos consideran que con la especialidad no podían mejorar su posición social y que no podían conseguir trabajo al terminar sus estudios ya que los programas se realizan sin tener en cuenta las necesidades del país.

Respecto a las áreas de desarrollo que abarca la exploración vocacional y la financiación, las actitudes de los estudiantes son bajas porque no existen estrechas relaciones entre el Instituto y la empresa privada, lo cual es fundamental para el conocimiento de la empresa y de los posibles campos de ocupación.

Los estudiantes presentan contradicciones entre la preparación que existe y las expectativas de ingresar a la universidad para cumplir con sus objetivos que se forman al iniciar su bachillerato.

Elección de carrera: Hay un conformismo en el desarrollo del programa, sobre la ocupación de los talleres y equipos de trabajo, sobre la orientación en su carrera, sobre la práctica en la exploración vocacional y profesional por lo cual ellos se expresan con actitudes y negativas y el deseo de cambiar la especialidad por una carrera profesional.

Dentro de las carreras a elegir están en orden de importancia:

Ingeniería Civil

Ingeniería Electrónica

Ingeniería Industrial

Mecánica

Química.

Actitudes por curso.

La actitud entre los grupos 3, 4, 5, y 6 bachillerato respectivamente fueron bajas y muy cerca a la media general que es muy baja (3. 14).

sexto lo cual nos demuestra que a mayor edad hay una tendencia a disminuir la actitud frente a la especialidad.

Los grupos se comportaron como un todo coherente en sus actitudes. Para dar una justificación y respaldo teórico recordemos que Asch (1962 citado por Batista 1982), ya había señalado que dentro de los grupos sociales, hay opiniones en extremo homogéneas, así como claras diferencias entre ellos. Las opiniones, señala se distribuyen homogéneamente dentro de cada grupo, pues ellos "constituyen una función de pertenencia al grupo de la posición de clase y casta".

En consecuencia, al estar el individuo relacionado con los demás, se puede llegar a la afirmar que no existen actitudes privadas sobre cuestiones sociales. Queda en entredicho la conceptualización del norteamericano Sheriff, quien hace una clara división entre actitudes personales como producto de relaciones sociales primarias y las actitudes sociales secundarias.

#### CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES Y DISCUSIÓN DE HIPÓTESIS.

Entre la correlación existente entre las actitudes y la edad no se encontró una correlación significativa entre las dos variables es decir las dos variables no están relacionadas.

La hipótesis H 1 en donde se planteo una correlación - significativa entre el puntaje de actitud de los estudiantes hacia la especialidad como profesión y la edad dio como resultado una coeficiente  $r = .00084$ , lo cual no es significativo y nos lleva a aceptar la hipótesis nula de que no existe una correlación significativa entre las dos variables.

En la correlación existente entre los puntajes de actitud y la escolaridad se encontró una correlación moderada entre las dos variables es decir las variables están relacionadas.

La hipótesis H2 en donde se planteó una correlación significativa entre el puntaje de actitud de las estudiantes hacia la especialidad como profesión y la escolaridad dio como resultado un coeficiente  $r = .75$  lo cual es significativo de que estas dos variables están relacionadas en forma moderada y asentamos la hipótesis alterna H2.

Los cursos tercero, cuarto, son los que están en menor grado de escolaridad tienen una actitud ligeramente más alta hacia la especialidad como profesión.

Los grupos quinto y sexto que tienen mayor grado de escolaridad presentan puntajes más bajos en actitud hacia la especialidad como futura profesión.

La hipótesis 3 planteó de que existe diferencias estadísticamente significativas en el puntaje de actitud de los estudiantes de 3, 4, 5, 6, respectivamente.

Se encontró de que no existe diferencias estadísticamente significativas en el puntaje de actitud de los estudiantes de 3, 4, 5, 6, comparados entre sí y en forma global.

Las diferencias de medias no son estadísticamente significativas a nivel de 0.05 al comparar, por lo tanto también presentan actitudes negativas frente al Instituto y sus diferentes especialidades como son:

Dibujo, fundición y metalurgia, soldadura, electrónica, mecánica automotriz.

Al comparar los puntajes de tercero contra los puntajes de actitud de quinto encontramos:

Que existe una relación muy alta y significativa (1.00). Al comparar los puntajes de los grados 5 y 6 hay una relación de (0.99) que es alta.

Esto permite concluir que existe coherencia en los grupos para tener actitud negativa hacia la especialidad como profesión.

Hipótesis 4 planteó de que existe una correlación significativa entre el puntaje de actitud y la especialidad. No se encontró correlación significativa entre el puntaje de actitud y la especialidad.

Los resultados obtenidos corroboran un estudio del departamento de psicoorientación del Instituto Pascual Bravo (1980).

Los psicoorientadores aplicaron una escala Kuder de preferencias vocacionales en segundo y sexto de bachillerato respectivamente.

A. La combinación de los resultados más altos indica el interés de los estudiantes por continuar una carrera universitaria en las siguientes áreas:

Ingeniería Civil, Ingeniería electrónica, Ingeniería industrial, Ingeniería de petróleo, Ingeniería química.

B. Un buen número se inclinaron por otras profesiones como antropología, biología, psicología, derecho y periodismo esta inclinación se da especialmente en segundo como producto de una vocación poco definida.

C. Es sorprendente el nivel tan bajo de interés hacia la mecánica lo cual pone en entredicho la especialidad de este Instituto tecnológico.

D. Que los estudiantes muestran preferencias por carreras profesionales, pero parece que factores ajenos a sus intereses les obliga a quedarse en las especialidades que ofrece el instituto.

## RECOMENDACIONES

Los resultados de esta investigación arrojan actitudes negativas hacia la institución, hacia la especialidad, hacia las materias y especialmente hacia los talleres. Esto se detectó a nivel de cursos, por especialidades, por edad y en forma global en todos los que respondieron la escala de actitudes.

El área de las expectativas personales recibió una puntuación negativa que corrobora la baja motivación del estudiante hacia la especialidad y que reclama de los directivos, un reordenamiento para estar acorde con las expectativas de los alumnos.

De acuerdo con los resultados de esta investigación hago las recomendaciones siguientes:

a) Establecer correctivos en la exploración vocacional y en el área de la profesionalización.

Establecer una mayor relación entre el Instituto y la Empresa para obtener información sobre empleos y nuevas técnicas de trabajo.

Detectar los factores de motivación negativa que determinan actitudes negativas hacia la especialidad como profesión.

Mejorar la ficha de seguimiento y aptitud profesional y mantener contactos con los egresados para conocer las nuevas pautas dominantes de carrera, con el fin de actualizar los programas en las diferentes especialidades.

Discutir los hallazgos de esta investigación en el marco general de la crisis de la educación tecnológica del país, para detectar si es que la falla está a nivel de la Educación Superior o de la sociedad misma.

Si el Instituto ofrece programas que no puede cumplir debe replantear sus políticas educativas y sus planes para rescatar una imagen positiva. Si el Instituto está siendo engañado por sus alumnos



Debe mejorar el sistema de selección que le permita detectar quienes realmente tienen vocación para una determinada especialidad.

Esta debe ser motivo de preocupación para las directivas y fuente para una futura investigación.

#### REFERENCIAS

1. Batista Enrique, escala de actitudes, Editorial Copi- Yepes, Medellín, 1.982 p. 14-15-16.
2. Dawes, Robyn, Fundamentos y técnicas de medición de actitudes, Editorial Limusa, Méjico 1.975.
3. Fernández, Máxima psicología del trabajo. La adaptación del hombre a su tarea. Editorial Index. Madrid 1.975.
4. Roe, Anne. Psicología de las profesiones. Ediciones Marova. Madrid, España 1.972 p. 15-40-41-42-43-44- 45.
5. Summers, Gene. Medición de actitudes. Editorial Trilias. Méjico 1.978.
6. Super. E. Donald. Psicología ocupacional. Compañía Editorial Continental S.A. Méjico 1.973.
7. Toro Álvarez, Fernando. Aspecto de psicología para mandos de empresa. Sin píe de imprenta (SPI) p. 10- 11-12-13.
8. Triandis Henry. Actitudes y cambios de actitudes. Editorial Toray. Barcelona 1.974.
9. Murray, Henry. Explorations in personality. New York. Oxford Univ. Press 1.938.
10. New Comb, Teodors. Manuel de psicología social. EUDEBA. Argentina 1.964.
11. Husse, Edgar y James Bowditch. El comportamiento humano en la organización. Editorial fondo educativo interamericano.

12. Instituto Tecnológico Pascual Bravo. Manual de Exploración Vocacional (SPI), sin pié de imprenta.
13. Macter, Willson. El ámbito de la motivación. Editorial El Mundo Moderno. Méjico 1. 974 p. 223.
14. Rodríguez, A. Roldo. Psicología social. Trillas. Méjico 1. 976. p. 47 a 99 y 327 a 354.
15. Salazar, Miguel y otros. Psicología social. Editorial Trillas. Méjico 1.969 p. 140-168-183.

#### ANEXO 1. ESCALA DE ACTITUDES HACIA LA ESPECIALIDAD COMO PROFESIÓN.

Este cuestionario no es un examen; lo que usted diga no se califica bien o mal. Sólo nos interesa su opinión hacia la especialidad como su futura profesión. No es necesario firmarlos, pues sus respuestas serán utilizadas solamente con fines de asesoría y orientación profesional.

Agradecemos de antemano su colaboración.

#### DATOS PERSONALES.

- 1 Grado
- 2 Edad
- 3 Especialidad

#### INSTRUCCIONES:

A continuación encontrará una lista de afirmaciones acerca de la especialidad. Léalas con mucha atención y encierre en un círculo uno de los cinco valores que tiene cada frase al lado derecho. Cada uno de los valores corresponde a una opinión suya sobre la frase que se le presenta.

#### EJEMPLO:

99. los hombres son más hábiles para ciertas profesiones que las mujeres  
5 4 3 2 1.

Si Usted está de acuerdo, encierre el número 4.

Si Usted tiene dudas o está indeciso, encierre el número 3.

Si Usted está en desacuerdo, encierre el número 2.

Si Usted está totalmente en desacuerdo, encierre el número

LE RECUERDO LAS EQUIVALENCIAS:

Totalmente de acuerdo = 5

De Acuerdo = 4

Indeciso o dudoso = 3

En desacuerdo = 2

Totalmente en desacuerdo = 1

1. Creo que los estudios que realizo me capacitan para mi especialidad 5 4 3 2 1
  
2. Creo que me ha faltado orientación para enfrentarme al mundo del trabajo. 5 4 3 2 1
  
3. creo que entre la relación teoría y práctica existen vacíos 5 4 3 2 1
  
4. La escogencia del taller la hice basado en una buena orientación profesional 5 4 3 2 1
  
5. Pienso que el deseo de ingresar a la Universidad me resta interés por el taller. 5 4 3 2 1
  
6. Pienso que al terminar mi bachillerato, encontraré trabajo con facilidad. 5 4 3 2 1
  
7. No estoy en capacidad de aplicar lo aprendido en un curso, en la práctica del taller.

9. Creo que con la especialidad que escogí, no puedo mejorar mi  
posición social. 5 4 3 2 1
10. Me gustaría desempeñarme en otro oficio diferente a mi  
especialidad. 5 4 3 2 1
11. Opino que con los actuales sistemas de trabajo, la enseñanza es  
efectiva. 5 4 3 2 1
12. Considero que la asignatura práctica no está  
bien orientada 5 4 3 2 1
13. La exploración vocacional me ayuda a descubrir mis aptitudes  
para la especialidad. 5 4 3 2 1
14. No tengo motivación suficiente para la especialidad. 5 4 3 2 1
15. Considero que la práctica en el taller no es suficiente para mi  
especialidad. 5 4 3 2 1
16. Pienso que lo menos llamativo del desarrollo del programa son los  
equipos de trabajo. 5 4 3 2 1
17. Me gustaría ganar mucho dinero con mi especialidad. 5 4 3 2 1
18. Creo que los programas se realizan sin tener en cuenta las  
necesidades de trabajo en el país. 5 4 3 2 1
19. Creo que deben suprimirse algunas materias académicas para  
rendir más en el taller. 5 4 3 2 1
20. Creo que no tengo la preparación suficiente para seguir una  
carrera universitaria. 5 4 3 2 1



## ANEXO 2. CONSISTENCIA INTERNA POR EL METODO

## DE CORRELACION BiSERIAL.

$$r_{bis} = \frac{M_s - M_t}{ST} \cdot \frac{P}{Y}$$

$$P/Y = .8152$$

ítem	Ms	Mt	St	rbis
1	4.68	4.28	0.66	0.49
2	3.36	2.78	2.30	0.20 *
3	1.52	1.28	1.28	0.15 *
4	3.42	3.00	1.15	0.30
5	3.75	3.20	1.20	0.37
6	3.84	2.71	1.83	0.50
7	3.00	2.48	1.36	0.31
8	3.31	3.10	0.45	0.37
9	3.78	3.65	1.02	0.10 *
10	2.57	2.01	1.04	0.43
11	4.52	4.41	0.92	0.09 *
12	3.62	2.24	1.17	0.26 *
13	3.57	3.07	1.22	0.33
14	3.78	3.62	2.11	0.06 *
15	2.94	2.32	1.18	0.42
16	3.57	3.02	1.40	0.33

**ANEXO 3. CONFIABILIDAD POR MATALES.**

$2n + 1$	$Y_{2n}$	$XY$	$X^2$	$Y$
1. 143.8	2. 117.95	16.961.21	20.678.44	13.912.20
3. 110.8	4. 101.95	11.296.06	12.276.64	10.393.80
5. 70.1	6. 79.9	5.600.99	4.914.01	6.384.01
7. 40.45	8. 78.20	3.163.19	1.636.20	6.115.24
9. 58.30	10. 117.4	6.844.42	3.398.89	13.782.76
11. 84.95	12. 84.65	7.191.01	7.216.50	7.165.62
13. 146.95	14. 60.85	8.914.90	21.594.30	3.702.72
15. 107.20	16. 86.05	13.149.75	11.491.84	7.404.60
17. 147.75	18. 89.0	6.331.20	21.830.06	7.921.00
19. 105.85	20. 54.65	9.224.86	13.421.22	2.986.62
<b>EX= 1.026.15</b>	<b>EY=870.65</b>	<b>88.704.29</b>	<b>118.458.11</b>	<b>79.768.58</b>

F órmula:

$$r_{1/2, 1/2} = \frac{N \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \sqrt{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2}}$$

En la que X y Y denotan cada una de las mitades de la escala,

N - Número de sujetos

$$r = \frac{160 \times 88.704.29 - 893417.49}{\sqrt{160 \times 118.458.11 - 105298.3.82} \sqrt{160 \times 79.768.58 - 758031.42}}$$

$$r = \frac{13299.268.91}{14659160.68} \quad r = 0.90$$

**ANEXO 4. CONFIABILIDAD PAR - IMPAR DE LA ESCALA**

$X_p = 4.742$