

RELACION DE LAS NECESIDADES BASICAS Y LOS FACTORES SOCIO-ECONOMICOS
CON LA ELECCION DE CARRERA POR LOS ESTUDIANTES DE
ULTIMO AÑO DE EDUCACION MEDIA DE LOS COLEGIOS
OFICIALES Y PRIVADOS DE LA CIUDAD DE MEDELLIN

Por

María Cecilia Vieira de Sierra
Marco Aurelio González Suárez

Tesis para optar el título de MAGISTER
en Ciencias de la Educación, con espe-
cialidad en ORIENTACION Y CONSEJERIA.

Director: Doctor Pedro Paulo Vélez U.

UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA
MEDELLIN 1983

UNIVERSIDAD
DE
ANTIOQUIA

enero 23, 1984

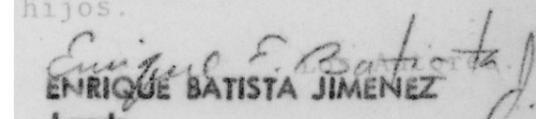
APARTADO AEREO: 1226
MEDELLIN - COLOMBIA

MIEMBRO DE LA ASOCIACION
COLOMBIANA DE UNIVERSIDADES
ASCUN

ACTA DE APROBACION DE TESIS

Los suscritos Jurados y Presidente de la Tesis: "Saludación de las necesidades básicas y los factores socio-económicos con la elección de carrera por los estudiantes de último año de (Educación Media de los colegios Oficiales y Privados de la ciudad de Medellín)", presentada por los estudiantes: Marco Aurelio González Suárez y María Cecilia Velez de Sierra, como requisito para optar al título de Magister en Educación, Orientación y Consejería, nos permitimos certificar: 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.


PEDRO PABLO VELEZ URIBE
Presidente

Esta obra la dedicamos con especial afecto: A nuestros hijos.

ENRIQUE BATISTA JIMENEZ
Jurado


RAFAEL FLOREZ OCHOA
Jurado


GUILLERMO VELEZ VELEZ
Jurado

Esta obra la dedicamos con
especial afecto: A nuestro
hijos.

Los Autores

RECONOCIMIENTO

Queremos expresar nuestros sentimientos de respeto, admiración y gratitud a los Doctores Pedro Paulo Vélez y Enrique Batista por SUS ALTOS VALORES INTELECTUALES Y HUMANOS y la valiosa colaboración de asesoría en el desarrollo de este trabajo.

Los Autores.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION

JUSTIFICACION

I. MARCO TEORICO

A. - DELIMITACION TEORICA DEL PROBLEMA

1. Elección de Carrera

a. Proceso Histórico de la Elección de Carrera.

b. Expansión Industrial y Formación Profesional.

2. La Vocación

3. La Aptitud

4. Necesidades Básicas

a. Algunas Necesidades Básicas, y su Influencia en la Elección de Carrera.

1) Necesidades Fisiológicas

2) Necesidad de Seguridad

3) Necesidad de Amor

4) Necesidad de Posesión

5) Necesidades de Status, Exito y Autoestimación.

6) Necesidad de Salud Física y Mental

7) Necesidad de Autoactualización

8) Necesidad de Libertad.

9) Necesidad de Experiencia Variada

b. Jerarquía de las Necesidades Básicas

c. Algunas Consecuencias de la Diferenciación de las Necesidades Altas y Bajas.

- d. Importancia de la Satisfacción de las Necesidades Básicas para la Personalidad Sana.
- e. Necesidades en Conflicto.
- 5. Los Elementos Sociales y Económicos en la Elección de Carreras.
 - a. Muítideterminación
 - b. Identidad Vocacional y Profesional
 - c. Alienación
 - d. Status, Prestigio y Elección de Carrera
 - 1) Profesiones Tradicionales
 - 2) Profesiones no Tradicionales
 - 3) Prestigio y Elección
 - e. La economía de la Educación
 - f. El valor Económico de la Educación
 - 1) Explicación Económica
 - 2) Explicación Sociológica
 - 3) Explicación Psicológica
- B, REVISION BIBLIOGRAFIA
- C. DEFINICION DE CONCEPTOS
 - 1. Elección de Carrera
 - 2. La Vocación
 - 3. La Aptitud
 - 4. Necesidad Básica
 - 5. Factores socio-económicos
 - 6. Relaciones
 - 7. Educación Media
 - 8. Estudiante de Ultimo Año
 - 9. Colegios Oficiales
 - 10, Colegios Particulares
- D. DEFINICION DE VARIABLES
 - 1. Variables Independientes
 - 2. Variables Dependientes
 - 3. Variables de Control
 - 4. Variables Intervenientes.

•II. METODOLOGIA

A. OBJETIVOS

B. HIPOTESIS

C. PROCESO DEL MUESTREO

1. Descripción de la Población
2. Determinación del Tamaño Muestra!
3. Determinación del Tipo de Muestreo
4. Descripción del Proceso del Muestreo

- D. INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION

1. Definición Operacional
2. Diseño del Instrumento de Recolección de Información.
3. Descripción del Instrumento de Recolección de Información.
4. Estudio de Validez y Confiabilidad
 - a. Validez
 - b. Confiabilidad
Prueba Piloto

. E. AJUSTE DEL INSTRUMENTO

F. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS DATOS

1. Categorización.
2. Coai f i c a c i ó n.
3. Tabulación de Datos.
4. Análisis de los Resultados

G, DECISIONES Y DEDUCCIONES

1. Decisiones
2. Interpretación

III. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

Motivados por la preocupación de padres de familia, estudiantes, educadores y demás estamentos educativos, por el problema que representa para los jóvenes la elección de su carrera, hemos querido realizar este estudio, el cual pretende determinar la relación de las necesidades básicas y factores socio-económicos con la elección de carrera.

Con él deseamos hacer un aporte al esclarecimiento de dicho problema y así contribuir en algo a facilitar la tarea de orientar profesionalmente a los estudiantes.

El problema de la elección de carreras se ha desarrollado muy lentamente a través de la historia. Hasta la Edad Media se heredaba la profesión de los padres, durante la época feudal se crearon las corporaciones para defender las profesiones y entonces aparecieron las escuelas profesionales y artesanales.

Con la Revolución Francesa se abolió el corporacionismo y se dictaron las primeras normas reglamentarias de las profesiones. La orientación profesional como acción encaminada a ayudar a

los jóvenes en la elección de su carrera, es un hecho que se configura apenas con el siglo XX.

Observamos que en la mayoría de los trabajos sobre orientación profesional se ha relacionado la elección de carrera con las aptitudes, la vocación, la inteligencia, la herencia, la productividad, etc.; pero muy poco se ha estudiado su relación con las necesidades básicas o con factores socio-económicos.

Con el surgimiento de la Psicología Aplicada a la Psicotécnica se profundizó en el estudio de la vocación y de las aptitudes, como factores condicionantes del éxito en la profesión (Cerdá, 1971, Marañón, 1966, Pieron, 1927). Fue tanta la influencia de estos estudios que se llegó a plantear un debate sobre el predominio de uno o de otro factor en el éxito de la carrera.

Los autores más recientes plantean la elección de profesión como una disyuntiva entre la carrera que le gusta al joven y la que el país necesita (Bonoslavsky 1975).

Además, reconocen la gran influencia que tienen los factores de alienación y sobre-determinación en la elección de carrera.

Otros postulan que la principal motivación para elegir carrera estriba en las ganancias adicionales que le proporcionan

al trabajador, tanto en materia económica, como el poder participar en la élite de la empresa, lo que estos autores llaman la cuota de poder (Blaug 1974).

Los estudios sobre motivación humana han coincidido en considerar las necesidades básicas como uno de los principales motivadores de la conducta (Madsen 1972, Maslow 1954), pero todos estos estudios son teóricos y no se les ha hecho ninguna investigación práctica, en la cual se relacionen necesidades básicas con la elección de carrera.

Un estudio experimental realizado en la Universidad de Antioquia (Atehortúa, Olga Lucía y Otros, 1980), trata de establecer las preferencias profesionales de los estudiantes de sexto de bachillerato, el contenido ideológico del proceso de selección profesional y la actitud de los estudiantes frente a las carreteras tradicionales y nuevas, se observa que los estudiantes continúan percibiendo las profesiones como un medio de conservar o ganar status y que los aspectos ideológicos tienen mucha influencia en la elección de carrera.

Ramírez y Escudero, (1976), investigaron sobre la incidencia de lo social, lo económico y lo religioso en la escogencia de carrera, habiendo encontrado, que lo religioso tiene más influencias en carreras como la Medicina y Ciencias de la Educación

y lo social y económico en la Economía y el Deiecho.

Como podemos apreciar el tema de la relación entre necesidades básicas y factores socio-económicos no ha tenido un estudio de conjunto, concreto y basado en la experimentación.

Como dijimos anteriormente la aptitud y la vocación han sido profundamente estudiadas y por lo tanto trataremos esos conceptos como elementos complementarios.

El interés de nuestro trabajo radica en la investigación empírica de las relaciones existentes entre necesidades básicas y factores socio-económicos, basada en una muestra extractada de la población de estudiantes de sexto de bachillerato académico de los colegios oficiales y privados de la ciudad de Medellín, cuyos resultados presentamos como un aporte a la búsqueda de soluciones al problema de la orientación profesional.

JUSTIFICACION

El hecho de que muchos estudiantes al terminar el bachillerato no han elegido su carrera profesional, mostrándose vacilantes cuando se les pide expresar sus intereses al respecto, constituye un problema preocupante para padres de familia y educadores interesados en la orientación profesional de los jóvenes.

En este trabajo aspiramos a esclarecer un poco el problema, estableciendo cual es la influencia de las Necesidades Básicas y de los factores Socio-económicos en una de las decisiones más importantes para la vida del individuo como es la ELECCION DE SU CARRERA.

1. MARCO TEORICO

Es necesario que la investigación se fundamente en una teoría que la convalide y le de una estructura lógica.

La teoría es una estructura conceptual lógica y fáctica, acerca del fenómeno estudiado, el conjunto de variables que intervienen en dicho fenómeno, sus relaciones con él ya sea en forma causal o concomitante y una serie de explicaciones hipotéticas sobre estas relaciones.

Nuestra investigación la hemos basado en teorías ya conocidas; especialmente la teoría de Maslow sobre las necesidades básicas, la teoría de Blaung sobre la economía de la educación, la de Bohoslavsky sobre lo vocacional y lo social en la elección de carrera, y en otros conocimientos que ayudan a complementar el marco de referencia.

En este marco teórico manejamos las variables: Elección de carrera, necesidades básicas y factores socio-económicos, y conceptos como aptitud, vocación, profesión, libre elección orientación vocacional, los cuales entraremos a definir en las secciones siguientes.

A. DELIMITACION TEORICA DEL PROBLEMA

El problema de nuestra investigación es la "Relación de las necesidades básicas y los factores socioeconómicos con la elección de la carrera, por los estudiantes de último año de educación media de los colegios oficiales y privados, de la ciudad de Medellín". Con el fin de delimitarlo entraremos a definir los conceptos y a plantear las teorías más pertinentes al esclarecimiento de dicho enunciado.

1. Elección de Carrera

La elección de carrera es una cuestión que preocupa a todos los estamentos de la sociedad educativa; como son: Estudiantes, educadores, padres de familia, y organismos educativos. El primero y el más afectado por esta preocupación es el estudiante, cuando está próximo a finalizar sus estudios secundarios. Muchos psicólogos han podido constatar esta inquietud; así, por ejemplo, Kelly (1969, pág.211) nos dice: "Entre los aspectos significativos del desarrollo durante la adolescencia se encuentran la maduración de los intereses de naturaleza social, recreativo e intelectual, así como la emergencia de intereses definidos de

naturaleza profesional".

El joven se da cuenta de que su período de desarrollo está a punto de terminarse, que se acerca a la edad adulta, y que *él* debe enfrentarse solo a la vida e integrarse a la comunidad para lo cual debe hacerse una profesión que le permita ganarse la subsistencia y responder a las exigencias de la vida. "La emergencia de los intereses profesionales... se debe al reconocimiento de que se aproxima la edad adulta y de la necesidad de adaptarse a la misma. Esto supone preocupación para ganarse la vida".*

Ante esta necesidad el joven se enfrenta con el problema de la ELECCION DE CARRERA.

La elección libre de profesión hoy es un hecho universalmente reconocido como uno de los derechos inalienables de la persona.

Para un mayor acercamiento al problema es necesario definirlo, por tanto es conveniente descomponer la frase ELECCION LIBRE DE CARRERA O PROFESION en sus

* Idem, pag. 211

elementos constitutivos:

ELECCION; En el diccionario de Filosofía encontramos:
Elección; "el procedimiento mediante el cual se toma,
hace propia, decide o realiza de un modo cualquiera
una posibilidad determinada con preferencia a las otras
(ABAGNANO, 1963, pa'g. 374).

En el diccionario de Psicología encontramos elección
como; "Iniciación de un acto voluntario o llegar a
una conclusión, tras un período de deliberación, duran-
te el cual el pensamiento ha experimentado diversas
alternativas" (HOWARD MARREN, 1964, pág. 105).

El concepto de "Elección" está estrechamente ligado
al de posibilidad, de tal manera que no hay elección
en donde no hay posibilidades. Por otro lado, el con-
cepto de elección es una de las determinaciones funda-
mentales del concepto de libertad.

Para nosotros Elección es el proceso intelectual y vo-
luntario de la persona, mediante el cual toma una de-
terminación, en presencia de varias alternativas, de-
cidiéndose por una, y excluyendo las demás.

Si consideramos la frase "Elección libre," debemos definir el concepto de libertad:

La definición de libertad abarca varios conceptos, hemos encontrado más acorde con la definición de "Elección libre de carrera", el que define la "libertad como posibilidad de elección, según la cual la libertad es limitada y condicionada, esto es finita" (ABAGNANO, 1963, pag. 738).

En nuestro concepto la libertad la podemos considerar desde dos puntos de vista; Objetivamente como la posibilidad de escoger entre varias alternativas sin que medie ninguna barrera, obstáculo o coacción. Subjetivamente, como la capacidad de elegir una cosa o la otra, sin sentirse presionado ni obstaculizado; es decir, que en el momento de la elección el individuo pudo haber elegido otra, o la contraria, o no elegir ninguna en ausencia de necesidad o de coacción.

PROFESION, CARRERA, OCUPACION: Muchas veces se usan indistintamente estos términos; Profesión, carrera y ocupación. Para nuestro estudio es muy importante que entremos a hacer una distinción en el significado de estos términos y sus respectivos usos.

PROFESION: "Ocupación que supone una educación especializada y que abarca muchos elementos intelectuales, en contraposición a oficio, por muy experto que sea el que lo ejerza". (WARREN, 1964, pág. 277). Para Garmendia (Citado por Bordas, 1969, pág. 78) la profesión sería la "aplicación ordenada y racional de parte de la actividad del hombre a la consecución de cualquiera de los fines inmediatos y fundamentales de la vida".

CARRERA: Secuencia de posiciones ocupadas por una persona en el curso de su vida,

OCUPACION: Es "la actividad profesional, y la carrera sería la extensión en el tiempo de esta actividad". (Bordas, 1969, pág. 78).

Para contribuir al esclarecimiento de estas ideas, nosotros consideramos necesario precisar cada uno de los términos. Así, entendemos por profesión el ejercicio de una actividad que a la vez que proporcione satisfacciones personales, también tenga una utilidad social, para la cual es necesario un proceso de capacitación intelectual y técnico a nivel superior.

La carrera se destaca como el conjunto de disciplinas y eventos de formación e instrucción necesarias para obtener la calificación indispensable para ejercer la profesión; y además la sucesión de posiciones, logros y funciones que se desempeñan durante el desarrollo de la vida profesional.

En un intento de integración de estos conceptos podemos definir la elección libre de profesión, como: El resultado de las expectativas, ilusiones y anhelos de la persona, en la consecución de sus metas en el orden ocupacional, enfocadas hacia una actividad de tipo intelectual y social.

Esta elección para ser libre, debe estar exenta de coacciones determinantes o barreras. Sin embargo, la elección de profesión no es un acto tan libre como se plantea en la teoría, debido a que está influenciada por una serie de condiciones que emanen de las estructuras familiares, sociales, políticas, económicas, tecnológicas, educativas e ideológicas, como lo veremos más adelante, al tratar los conceptos de múltideterminación y sobre-determinación en la elección de carrera.

Otro de los limitantes, muy importantes de la libertad de elección de carrera, es el desconocimiento de las

profesiones por una insuficiente orientación profesional, que está convirtiéndose en un problema mayúsculo, el cual afecta con gran intensidad a los padres lo mismo que a sus hijos adolescentes. Muchos profesores han tenido que improvisar cursos de orientación, para solucionar en parte este problema, y los jóvenes van pasando de unos estudios a otros, cuando no los abandonan, hasta encontrar los que les satisfagan.

Para ayudar a los jóvenes en la Elección de Profesión el sistema educativo ha tenido que crear una actividad específica como es la Orientación Vocacional. La orientación vocacional es una práctica encaminada a prestar asesoría a los jóvenes en la elección de una rama de ciencia y de una profesión (Ana María Cipolatti, en Bohoslavsky y otros, 1975).

La Orientación Vocacional no tiene una teoría propia y bien definida, y, por lo tanto, tiene que fundamentarse en teorías de distintas disciplinas, tales como: La Psicología, la Sociología, la Economía, etc.

La orientación vocacional es una realidad concreta y muy compleja y, por lo tanto, necesita una teoría integradora para ayudar a resolver las dicotomías que

se le presentan al joven en la elección de carrera. Estas dicotomías son: Formación integral frente a formación especializada; las carreras que necesita el país y las que demanda el sistema; lo que necesita el país y lo que al joven le gusta; y muchas otras.

La carencia de una teoría integrada obliga al orientador vocacional a trabajar dentro del marco de referencia existente y optar por una de las dos alternativas: Seguir un camino un tanto analítico o asumir unas prácticas más o menos aleatorias. Esta ambigüedad e inconsistencia en el trabajo de orientador vocacional es lo que le ha merecido a la orientación vocacional, múltiples críticas y oposiciones a través de las cuales ha tenido que abrirse paso en los distintos sistemas educativos, superando un cúmulo de problemas, resistencias y dificultades. Pero la actividad de la orientación vocacional se fundamenta en la existencia real de la "Elección libre de Profesión" como condición "Sinequa Non" de su existencia. Al respecto Jeangros (1962, pág. 3) nos dice: "Quién no tiene posibilidades de elegir entre las distintas profesiones la que le resulte más adecuada, no necesita orientación". Y prosigue " Toda orientación presupone una libre elección".

No obstante, el concepto de libre elección de carrera o profesión es un hecho reciente que sólo ha venido desarrollándose en los siglos XIX y XX. Anteriormente no eran los jóvenes los que elegían su profesión, para llegar a la práctica ha tenido que pasar por un proceso histórico sumamente largo, el cual trataremos de esbozar brevemente.

a. Proceso Histórico de la Elección de Carrera

En las comunidades primitivas el elemento joven asimilaba primero las actividades de la comunidad acompañando y ayudando a los mayores en la caza, la pesca, la construcción de las viviendas, la confección de las armas e instrumentos. En la época feudal la familia estaba en la capacidad de satisfacer las necesidades de sus miembros: sociales, económicas, educativas y de formación profesional ya que poseía el taller artesanal el cual constituía a su vez una fuente de producción económica, fuente de trabajo y escuela de formación profesional, donde el hijo aprendía el oficio de su padre. "El hombre nacía en la profesión y posición de su familia" (Jeangros, 1962, pág. 3), entonces se crearon las corporaciones

encargadas de guardar las profesiones e impedir a otras personas el acceso a ellas.

Más tarde hubo la necesidad de repartir el trabajo, dando lugar a la multiplicación y diversificación de los oficios. Surgieron los maestros artesanos y artistas a cuyos talleres eran enviados los niños y jóvenes por un tiempo más o menos largo a adquirir las destrezas necesarias para desempeñar la profesión, en calidad de aprendices. Pero a la vez que estos jóvenes veían prolongar el tiempo de su aprendizaje sin obtener la calificación de maestros tenían que ejercer la profesión en calidad de ayudantes. Se multiplicaban los maestros cuyos títulos eran adquiridos por herencia o por privilegios sin las debidas capacidades para ejercer su profesión, amparados por el régimen corporativo. Esto trajo como consecuencia el bajo rendimiento en la industria, el empobrecimiento de las familias y el consiguiente de la economía nacional. De ahí que Pascal afirme: "... por ello hay tantos malos zapateros clérigos, ministros y príncipes". (citado por Jeangros, 1962, pág. 5).

Mientras se libra la lucha entre el corporacionismo y las clases trabajadoras que reclaman el libre acceso a las profesiones, los gobiernos de los distintos países tienen qué hacer frente al problema y modificar sus legislaciones dedicando su atención a la reglamentación de las profesiones. Al respecto, Federico el Grande en carta a Voltaire dice: "Una causa principal de miseria es que muchas personas no están en su verdadero sitio". Y Pascal agrega: "Lo más importante de toda la vida es la elección de oficio" (citado por Jeangros, 1962, pág. 5).

La Revolución Francesa hecho por tierra el orden corporativo y abolió las barreras que habían impedido el libre acceso a las profesiones y todas las clases sociales, desde la obrera hasta la aristócrata, pudieron ejercer los oficios que comenzaron a brindárseles.

La libertad de actividad trajo las mayores ganancias, la posibilidad de escalar posición y el progreso personal. Y en lugar de heredar el oficio se creó la necesidad de emplear la fortuna en dar una mejor educación a los hijos, éstos debían progresar más y vivir mejor que los padres.

Las generaciones jóvenes luchan por que se reconozca el derecho de elegir libremente su profesión; como uno de los derechos inalienables de la persona. La Reglamentación Jurídica apenas puede señalar el marco de las reivindicaciones de la libertad de elegir profesión; eliminando las barreras económicas, convencionales, egoísmos y las oportunidades de cupos en las instituciones educativas que es la más limitante, como veremos a continuación.

b. Expansión Industrial y Formación Profesional

Con la aparición de la maquinaria y la mecanización del trabajo se levantaron las grandes industrias y cambió el mundo del trabajo. Fernando Acevedo (1969, pág. 125) afirma: "Pero poco a poco, bajo la presión de la ley y de división del trabajo y con la aparición de la industria, el centro de la vida activa se desplazó de la familia, que en nuestra sociedad no es sino un centro de consumo, a la oficina y a la fábrica".

Pero la gran industria no se compromete en la formación profesional del trabajador porque esto le

representa una fuga de sus recursos y una ampliación de sus inversiones y de su planta humana y física. Además, la industria carece de una estructura educativa que se encargue de la formación profesional. Aparece la necesidad de las escuelas profesionales: Artesanales, industriales, técnicas y universidades, creándose la demanda de personal calificado por una parte, y por la otra la demanda de cupos para determinadas profesiones. Se plantea el problema de cómo seleccionar el personal para la industria o para el trabajo especializado y a su vez cómo satisfacer los intereses de los estudiantes; se ve la necesidad de tener en cuenta la Vocación y las Aptitudes de los aspirantes a las profesiones

Más adelante trataremos de explicar lo referente a la vocación y a las aptitudes de los estudiantes.

La educación moderna pugna por dar autonomía al estudiante en lo que se refiere a la manifestación y ejecución de sus inclinaciones profesionales sin las presiones y determinaciones familiares.

Si el sistema educativo actual reconoce al estudiante su autonomía para tomar decisiones acerca de su

profesión, acorde con este reconocimiento no puede menos que tener en cuenta sus determinaciones, indagar sus intereses y, así, conociendo qué es lo que los alumnos desean encontrar en la universidad, además de un diploma, poder ofrecer planes de formación. no solamente de información, que satisfagan sus exigencias.

2, La Vocación

Otro importante factor en el cual hace énfasis la Psicología al tratar de la orientación profesional y que los jóvenes reclaman se les tenga en cuenta al elegir su profesión, es la vocación. Vocación viene del verbo latino "vocare", llamar, Tomada en este sentido sería un llamado que la profesión hace a la persona para que la siga. En este caso el interés radica en la profesión, que de alguna manera se presenta atractiva para la persona, la cual podría inclinarse a seguirla sin mayor conocimiento de ella y de sí mismo.

De esta manera la vocación presenta una mayor posibilidad de equivocación en la elección de profesión, por tenerse tan sólo un conocimiento vago y superficial al respecto del objeto y del sujeto de la elección.

Marañon (1966, pág. 537), ha definido la vocación como "algo parecido al amor y que implica exclusividad en el objeto amado y absoluto interés en servirle".

En este sentido la única y verdadera vocación sería la religiosa. Sin embargo, ni siquiera en estos casos, hoy en día, ese llamamiento supremo se deja escuchar tan clara y firmemente. En esta forma una vocación es algo excepcional; pero existen vocaciones profesionales como un conjunto de motivaciones, de intereses, estímulos e incentivos que nos incitan y nos llevan a elegir una profesión tanto por el deseo de servirle como por las recompensas y beneficios que de ella se derivan.

Así para Henry Pieron, (citados por Bordas, 1969, pág 18) la vocación correspondería a "la actividad vocacional deseada conforme a la orientación de las tendencias personales profundas; resultante de un conjunto de motivaciones que incitan a elegir un oficio y no otro, según la atracción o repulsión experimentada

Una verdadera vocación que se presenta como una fuerza irresistible que se debe seguir irrevocablemente es escasa; por lo tanto, en la labor educativa y de

orientación es preferible tratar de inclinaciones e intereses vocacionales o tendencias profesionales.

Al respecto Enrique Cerda (1971, pág. 331], afirma: "Una vocación es algo excepcional. Por esta razón y por el hecho de que este término lleve implícito el que sea algo muy profundo e irresistible, preferimos hablar en Psicología de inclinaciones, gustos o "intereses vocacionales".

En la formación de la vocación influyen múltiples factores, tales como la familia, la escuela, los medios de comunicación la sociedad y la cultura a que pertenece el individuo.

La elección vocacional es la disyuntiva del joven de elegir entre las imposiciones sociales y las preferencias personales. Este dilema, lo plantea Bohoslavsky (1975, pág. 33) de la siguiente manera, "lo que al joven le gusta \s. lo que el país necesita".

Las posibilidades de equivocación en la elección de profesión, por inadecuada información, se aumentan con una desacertada intervención ue los medios de

comunicación, porque en la mayoría de los casos los jóvenes tienen una visión distorsionada de su profesión o campo de trabajo. A esta distorsión han contribuido los medios masivos de información, como la televisión y el cine, los cuales le dan una información que no corresponde a la realidad, es idealizada. En estas condiciones la orientación vocacional se reducirá a dar una información virtual y no una información de los aspectos emocionales y familiares de la profesión; esta orientación asume la función de importar modelos cognoscitivos de países desarrollados, en donde han sido una respuesta adecuada y problemas reales, pero que no constituyen una respuesta adecuada a las situaciones nacionales.

Como acabamos de ver, el concepto de vocación ha ido perdiendo su importancia en el quehacer del orientador, por una parte desplazado por conceptos que representan comportamientos más susceptibles de observación y confrontación, pero sobre todo por el interés que la Psicología de hoy ha venido otorgando a la exploración de condiciones y características individuales más objetivas, denominadas con el término de aptitud, sin desconocer la relación que existe entre ésta y la vocación, en la elección de carrera. Por

esto es imperativo que hagamos un breve estudio del concepto de aptitud.

3. La Aptitud

En el diccionario de Psicología encontramos la Aptitud como: "Condición o serie de características consideradas como síntomas de la capacidad de un individuo para adquirir, con un entrenamiento adecuado, algún conocimiento, habilidad o serie de reacciones, como la capacidad para aprender un idioma, componer música, etc, "(Narren, 1964, pág. 20).

La Psicología aplicada considera la aptitud como la "posibilidad que tiene un individuo de cumplir una acción o tarea". (Cerde, 1971, pág. 115)

No consideramos la aptitud como una cualidad innata o una serie de características hereditarias, como lo consideran los escolásticos, pero sí creemos que en la aptitud intervienen elementos innatos y elementos adquiridos. Si bien la aptitud se estructura sobre una base innata es susceptible de perfeccionamientos en el contacto con el medio, el ejercicio y la educación.

No creemos que sea una posibilidad de realizar una tarea totalmente en acto, como la capacidad, sino que es la predisposición para alcanzar la capacidad de realizar dicha tarea.

Por lo anterior definimos la aptitud como el conjunto de cualidades y características físicas, intelectuales y sensoriales que disponen al individuo y le facilitan la realización de una tarea o el ejercicio de una actividad profesional.

4. Necesidades Básicas

La mayoría de los psicólogos consideran las necesidades básicas como uno de los más poderosos motivadores de la conducta humana. Por lo tanto, consideramos necesario estudiar la motivación de la conducta y su relación con otros términos afines.

Existen varias teorías psicológicas de la motivación, en la mayoría de ellas las necesidades ocupan un punto central: El concepto de motivación se refiere casi siempre a necesidades del organismo y a aquellas formas de conducta que tienden a satisfacer los objetivos o metas que estas necesidades imponen. De esta manera

el concepto abarca condiciones tan diversas que se dilata su significado. Para descubrir la conducta motivada con mayor precisión es necesario, por lo tanto, recurrir a la ayuda que puedan prestar otros términos relacionados; como necesidad, motivo, meta. (Baller y Charles, 1965).

Necesidad; Los distintos autores no están unificados en cuanto al concepto de necesidad, sin embargo, concuerdan en algunos de sus elementos.

Según Bozhovicit, (1978, pág. 4). "Se entiende por necesidad la falta que el hombre siente de algo indispensable para la vida de su organismo o para él mismo como personalidad".

Para Baller y Charles, (1965, pág. 102) "Necesidad es una condición creada por algo que perturba el bienestar Psicológico o fisiológico del organismo".

Young, (1950) al definir la necesidad nos dice "Esta palabra designa las carencias o desviaciones del organismo con respecto a estándares o normas biológicas

(hemeostasis) (Madsen, 1972, pág. 120). Murray, (citado por Madsen, 1972, pág. 178) afirma que "las necesidades" son procesos dominantes que subjetivamente se manifiestan como deseos y decisiones, y objetivamente como conducta que transforma una situación original insatisfactoria en una situación final satisfactoria'

Haciendo una síntesis de estos conceptos, podemos definir las necesidades como estados de desequilibrio o perturbaciones del bienestar fisiológico o psicológico, producido por carencias en el organismo, deseos o desviaciones de las normas biológicas.

Motivación "Este término se emplea para describir aquella necesidad que va acompañada de cierta intención de realizar un objetivo que promete ser la forma de satisfacer la necesidad" (Baller y Charles, 1965, pág. 102).

Tenemos que si la necesidad es un estado de desequilibrio, la motivación es el impulso que desencadena la acción tendiente a restablecer el equilibrio.

Meta: "Aquello que el organismo persigue o desea o aquello que permite satisfacer una necesidad". (Baller y Charles, 1965, pág. 103). Entendemos por meta

al objeto buscado por el organismo fisiológico o psicológico, capaz de reducir la tensión y/o restablecer el equilibrio.

Al hablar de necesidades básicas, debemos señalar la importancia del concepto "básico".

Casi siempre el adjetivo básico acompaña al sustantivo necesidad al explicar la motivación. Lo que los psicólogos pretenden es expresar lo imperativo que son las necesidades; De donde emana la fuerza de las necesidades. "¿Cuáles son, en el caso del hombre las necesidades esenciales que, de no satisfacerse ponen en peligro su bienestar?" (Baller y Charles, 196S, pág. 103).

Debemos precisar, sin embargo, que no sólo a las necesidades fisiológicas se debe aplicar el término básico, hay ciertos motivos personales, psicológicos y sociales, que son imperativos para el bienestar del individuo. Pero no se pueden incluir en esa denominación a todas las necesidades ya que algunas no son tan imperativas para el organismo, o son más bien creadas por estímulos externos.

Las necesidades se pueden clasificar en necesidades esencialmente fisiológicas y esencialmente psicológicas.

Las necesidades fisiológicas equivalen a trastornos del bienestar orgánico. Estos trastornos representan estados de tensión que incitan a hacer algo para recobrar el bienestar y el equilibrio orgánicos.

Las necesidades psicológicas son tan básicas como las fisiológicas, tan urgentes y persistentes que bien podrían constituir las fuerzas que mueven el organismo a comportarse de cierta y determinada forma.

Young, (1950) toma como punto de partida de su teoría de la motivación, las necesidades corporales o necesidades fisiológicas. Estas necesidades están estrechamente ligadas con el concepto de homeostásis y sostienen que son justamente la indicación de carencias actuales en el organismo, de manera que si el cuerpo carece de alguna sustancia química, el organismo tiende a desarrollar un apetito específico por el elemento que lo contiene. "Las necesidades están íntimamente ligadas con el principio de homeostasis". (Young, 1950, pág. 82).

Refiriéndose a la homeostasis Young (1950, pág. 84) dice: "el organismo tiende a mantener aproximadamente constantes los estados corporales físicos y químicos, y debe lograrlo para que el individuo y la especie se encuentren en las mejores condiciones de supervivencia"

Sin embargo, no podemos identificar todas las necesidades básicas como homeostáticas. Debemos puntualizar que algunas de estas necesidades fisiológicas y/o sus conductas de consumación llevan consigo en su desenvolvimiento normal, en alguna forma, otras necesidades, o pueden ser el canal normal de desarrollo de otras necesidades; ejemplo: Se puede satisfacer el hambre tomando agua o fumando, notamos que algunas necesidades poseen un cierto grado de similitud en su desenvolvimiento normal y no son muy específicas en cuanto al objeto de satisfacción. Esto se puede explicar por desplazamiento y generalización. "El hambre y la sed poseen un cierto grado de equivalencia funcional que se puede explicar mediante el concepto de generalización y también en términos de desplazamiento" (Bozhovicit, 1978, pág. 4). Y en forma análoga podemos aplicar los conceptos de desplazamiento y generalización a otras necesidades.

Piaget, (1973, pág. 79) afirma: "Cuanto más imperiosa es la necesidad, menos específico debe ser el objeto que desencadena la respuesta de ejecución".

Dentro de las teorías de la motivación la que trata con mayor profundidad las necesidades básicas, es la teoría de la motivación de A.H. Maslow, especialmente en su obra "Motivación y Personalidad" (1954), en la cual señala las necesidades básicas como uno de los más poderosos motivadores de la conducta humana. La teoría de la motivación de Maslow se entronca en teorías anteriores como el Holismo de Wertheimer, Godstein, la Gestalt y la teoría dinámica de Freud y Adler, a esta teoría la podemos clasificar como una teoría dinámica holística. Las necesidades que Maslow toma como básicas? son las necesidades fisiológicas de Young (1950), y las necesidades de: Seguridad, amor, posesión, status, éxito y autoestima, salud física y mental, autoactualización, libertad y experiencia variada. En los capítulos siguientes estudiaremos estas necesidades guiados especialmente por la teoría de Maslow.

- a. Algunas Necesidades Básicas y su Influencia en la Elección de Carrera.

Muchos autores se han preocupado por enumerar y explicar una serie de necesidades básicas, sin que haya un acuerdo en cuanto el número e importancia de ellas, pero sí coincidiendo en muchos puntos.

Maslow, (1954. pág. 80) estudia siete necesidades básicas. En nuestro trabajo trataremos de seguir ese esquema, pero ampliando algunas e introduciendo otras no menos importantes para el objetivo propuesto.

1) Necesidades Fisiológicas

Nos referimos a las necesidades más elementales. Tales como el hambre, la sed, la necesidad de sueño, alivio del dolor, vestioo y vivienda adecuada.

Estas necesidades son las que se toman como punto de partida de la teoría de la motivación; sin embargo, es imposible hacer una lista completa de estas necesidades; también es dudoso que todas ellas sean homeostáticas

o por lo menos no en todos los casos. Así, por ejemplo, como lo decíamos anteriormente, algunas necesidades fisiológicas pueden ser el canal de desenvolvimiento normal de otras necesidades. Así, una persona que manifiesta estar hambrienta, puede estar necesitada más de confort o de libertad que de vitaminas o proteínas. Por otra parte, el hambre se puede satisfacer por otras actividades como tomar agua o fumar.

Estas necesidades fisiológicas son las más prepotentes. La persona que está careciendo de alimento, seguridad, amor y estima probablemente sentirá más hambre de alimento que de cualquier otra cosa y toda su actividad será encaminada a satisfacer el hambre.

Una persona que haya vivido una vida de estrechez económica, en la cual sus necesidades fisiológicas y las de su familia han sido escasamente satisfechas, procurará, si se le presenta la oportunidad, aprender una ocupación que le permita asegurar el bienestar y la satisfacción de las necesidades fisiológicas para él y los suyos.

Es probable que una de las razones más-motivadoras en la elección de su carrera sea una remuneración que le permita obtener los recursos necesarios para superar estas privaciones

2) Necesidades de Seguridad

Si las necesidades fisiológicas son relativamente bien gratificadas, entonces emerge a la conciencia del individuo otro grupo de necesidades que podemos catalogar como necesidades de seguridad.

Todo lo que se ha dicho de las necesidades fisiológicas es igualmente cierto para las de seguridad aunque en menor grado.

El organismo puede ser dominado por ellas y convertirse en ordenador del comportamiento.

El individuo urgido por las necesidades de seguridad se comporta como un verdadero buscador de protección.

Estos comportamientos no son muy frecuentes en adultos normales, en situaciones corrientes, pero sí en ciertas patologías, tales como casos de psicosis, en las cuales los sujetos son asaltados por temores irracionales de catástrofes, guerras, etc.

Las observaciones realizadas por psicólogos, pedagogos y psicoterapeutas, (Maslow, 1954, pág. 86) han permitido estudiar estas conductas en niños sometidos temporalmente a abandono de sus padres, a situaciones de soledad, a abandono en lugares desconocidos, o a suspensión del sustento. Ante estas situaciones se presentaron respuestas emocionales, tales como reacciones de angustia, de terror y pánico ante lo desconocido y un alto grado de desadaptación. Estas reacciones se han puesto de manifiesto por medio de relajamiento de los esfínteres, llanto incontrolado, bloqueo, desconfianza ante objetos ya conocidos e inseguridad en sí mismo.

Al ser rescatados de la soledad o de la oscuridad y tomados en los brazos de sus padres se notó

un importante cambio en la expresión emocional manifestándose calmados, tranquilos y dando muestras de confianza y alegría.

Lo anterior nos pone de manifiesto la importancia que tiene para el niño el sentimiento de seguridad al sentirse protegido por sus padres y personas que lo rodean, el poderse mover en un mundo seguro, libre de amenazas, un mundo familiar que él pueda dominar, y principalmente el papel tan importante que representan los padres no sólo como proveedores de alimento y prodigadores de amor, sino también como proveedores de protección y seguridad.

Estas observaciones nos permiten concluir que el hombre reacciona ante situaciones de soledad, oscuridad, ante lo desconocido, ante situaciones amenazantes o de peligro rehuyendo de un mundo desorganizado, cambiante e inseguro y prefiere y busca más bien un mundo que le ofrezca protección, confianza, un mundo organizado en que predomine cierta rutina, un mundo que le ofrezca condiciones de seguridad y de confianza, que esté relativamente libre de peligros y amenazas que le produzcan ansiedades y angustias.

3) Necesidades de Amor.

Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, la necesidad de amor, se convierte en el centro de la actividad del hombre; y se ha descubierto que frecuentemente su insatisfacción es causa de muchas patologías.

La persona sentirá más intensamente la necesidad de amigos, de corazones tiernos que le den afecto, como una esposa y unos hijos (Maslow, 1954).

Necesitará sentirse querida por los demás, formar parte de una familia que le de seguridad afectiva y a quienes pueda brindarles su afecto.

La persona en la medida en que ame y se sienta amada, logrará un mejor equilibrio y estabilidad emocional.

4) Necesidad de Posesión

Una vez satisfechas las necesidades fisiológicas y de seguridad, surge la necesidad de posesión,

ésta generalmente se presenta paralelamente con la necesidad de amor.

El individuo siempre aspira a conseguir algunos bienes, que le garanticen la satisfacción de otras necesidades; una vez conseguido?, lo cura incrementarlos, cuidarlos y defendelos rara que no le sean sustraídos.

Una de las motivaciones que puede tener **urs** persona para seguir una profesión, es que . ' -t le proporcione los elementos necesarios parí adquirir los bienes que le permitan su bie^r -tar, especialmente en el futuro.

5) Necesidades de Status, Exito y Autoestimación

La necesidad de status, como todas las demás necesidades, es universal, pero los objetos gratificadores difieren de una sociedad a otr. Se manifiesta por la tendencia del hombre a, r ferir entre dos cosas, que tengan la misma funcionalidad, la que le permita satisfacer mejor su deseo de ostentación, de poder o riqueza; de esta manera puede descuidar otros aspecto?

como salud, su vida de familia, etc. con tal de lograr el objeto que es para él símbolo de status.

Muchas veces la necesidad de status es un sustituto o una compensación a la carencia de satisfacción a las necesidades de amor, o a las privaciones físicas durante la niñez.

"Todos en nuestra sociedad tienen una necesidad o deseo de una autoevaluación estable bien fundamentada y ordinariamente alta; necesidad o deseo de respeto propio, de propia estimación y de la estimación ajena" (Maslow, 1954, par:., 90),

Estas necesidades suelen ser clasificadas en un lugar secundario. De ellas la primera es la necesidad o deseo de placer, de dominio, de adecuación, de maestría, de competencia, de una mayor confianza en el dominio del mundo, de independencia y libertad.

En segundo lugar está la que podemos llamar el deseo de reputación y prestigio, entendido

como el respeto y estimación ajena, el status o el lugar de dominio, importancia y reconocimiento de los demás.

La satisfacción de la necesidad de autoestimación guía los sentimientos de confianza en sí mismo, de fuerza, suficiencia y capacidad, necesarios para triunfar en la vida.

En nuestro medio las profesiones están catalogadas de acuerdo con el status que proporcionan a quienes las ejercen; así por ejemplo, se tienen como profesiones de mayor status la Medicina, las Ingenierías y el Derecho y de menos status Servicio Social y las carreras de Educación.

Una persona que tenga muy acentuada la necesidad de status buscará satisfacerla a través de su profesión. Por lo tanto, una de las razones motivadoras de la elección de carrera es la búsqueda de un mayor status y autoestimación

6) Necesidades de Salud Física y Mental

Una persona que se encuentra enferma física

o mentalmente, por lo general ignora todos los otros intereses y necesidades para preocuparse por la recuperación de su salud. Sin embargo, para algunas personas la enfermedad puede ser una pausa a una vida demasiado agitada y recargada de trabajo. Pero para la mayoría de las personas, la enfermedad es un acontecimiento desagradable y se hace lo que sea necesario para sobreponerse a ella. Por eso es propio hablar de "Necesidades de Salud" como un poderoso determinante de la acción.

Una determinada profesión podría representar para una persona la satisfacción de la necesidad de salud, para sí mismo y para la familia.

7) Necesidad de Autoactualización

A medida que van siendo satisfechas todas las otras necesidades, va surgiendo en nosotros una nueva expectativa, un nuevo descontento, un desasosiego por un rápido y mayor desarrollo de sí mismo. Para el músico es el deber de componer, para el poeta el deber de escribir, para el artista el deber de pintar, y

así poder estar definitivamente en paz consigo mismo.

A esta necesidad la podemos llamar autoactualización. Este término se refiere al deseo del hombre de su autorrealización, a la tendencia a la actualización en todas sus potencialidades, al deseo de llegar a ser cada día más y mejor de lo que es la actualidad; al deseo de llegar a ser todo aquello para lo cual está capacitado.

La persona que necesita de autoactualización tendrá una razón poderosa para la elección de su profesión; el que ésta le permita renovarse, actualizarse, una profesión donde predomine el cambio y que sea poco rutinaria.

8) Necesidad de Libertad

Es una necesidad tan sentida, que la humanidad ha tenido que afrontar muchas guerras para defenderla. La libertad puede ser objetiva y subjetiva. La libertad objetiva se refiere a la ausencia de restricciones de carácter físico

o social sobre la conducta personal. La libertad subjetiva se refiere a lo que podemos llamar sentimiento de libertad, y expresa la concepción que cada persona tiene de la libertad para actuar. La persona sana dispone de un alto grado de libertad subjetiva.

Las personalidades menos sanas se sienten dominadas y reclaman más libertad subjetiva, o en caso contrario, están más seguros en una situación de dominio, de autoridad, protegidos por normas y preceptos.

Se incluye la libertad entre las necesidades básicas porque el hombre no puede desarrollar plenamente su vida cuando está restringida su libertad, y es capaz de subordinar todas las otras necesidades y arriesgar hasta su vida para lograr la libertad. El poder ejercer libremente una profesión y el hecho de que ésta proporcione una mayor libertad, en diferentes campos, como libertad de opinión, de movimiento, de trabajo, puede ser el móvil para que la persona elija dicha profesión.

9) Necesidad de Experiencia Variada

El hombre necesita variedad de experiencias para evitar el aburrimiento, para conservar su habilidad y para funcionar adecuadamente.

Se ha comprobado que cuando el hombre ha carecido de nuevas experiencias ha llegado a experimentar alucinaciones o padecido trastornos Psicóticos. Estas situaciones son más bien escasas en la vida cotidiana. Como el hombre vive en una continua adecuación frente a las exigencias de la vida para la cual debe acumular una serie de experiencias, es muy probable que busque satisfacer esta necesidad de experiencias a través de su profesión; y que esta búsqueda sea un motivador de la elección de carrera.

Las necesidades básicas en el hombre están organizadas de acuerdo con ciertas jerarquías.

b. Jerarquía de las Necesidades Básicas.

El organismo dispone de la organización jerárquica de las necesidades. Esta jerarquía no ha sido inventada por los científicos, éstos sim-

plemente nos informan, por los datos de sus observaciones,

"Las necesidades no se pueden jerarquizar sobre bases permanentes y mucho menos no psicológicas, porque la importancia de cada una depende de la fuerza que tenga en determinado momento para presionar las acciones del organismo" (Maslow, 1954, pág. 146). Así, por ejemplo, la necesidad de seguridad es más fuerte que la necesidad de amor, pero las necesidades fisiológicas (hambre, sueño, salud) son más fuertes que la necesidad de seguridad.

Las necesidades más urgentes serían las fisiológicas, siguiéndole las de seguridad, amor, posesión, estimación, las idiosincráticas (autoactualización etc); y se asciende en ésta jerarquía a medida que las necesidades se van haciendo más exclusivas e individuales; sin embargo, para el organismo la jerarquía es a la inversa, ya que las más importantes son las que aseguran la supervivencia filogenética, las menos importantes tienden a un desarrollo ontogenético, o sea, que su satisfacción busca un perfeccionamiento individual

12

"Mientras más alta es la necesidad es más específicamente humana" (Maslow, 1954, pág. 147).

Las necesidades más altas son un perfeccionamiento interior e individual.

Mientras más alta sea la necesidad menos imperativa es para la supervivencia, más se podrá posponer su satisfacción y más fácil le será desaparecer en forma permanente,

El vivir en el más alto nivel de satisfacción significa mayor disposición, mayor longevidad, buen apetito, mayor sueño y más ausencia de enfermedades.

Diversas investigaciones han demostrado que la ansiedad, el miedo, la carencia de amor, etc., tienden a fomentar estados patológicos físicos o mentales (Maslow, 1954).

Las necesidades más altas son las menos urgentes subjetivamente. Para Maslow (1954), la satisfacción de la más alta necesidad, produce resultados subjetivos más deseables, y/o una feli-

cidad mas profunda, serenidad y riqueza de la vida interior.

La continuidad en la gratificación de la necesidad alta representa una tendencia general a la salud, una tendencia a estar fuera de psicopatías. La más alta necesidad tiene más prerrequisitos; esto es cierto, ya que las necesidades más bajas deben ser satisfechas antes de que aquellas aparezcan a la conciencia. Las más altas necesidades requieren de las mejores condiciones externas para hacerse posibles. Son más necesarias las mejores condiciones ambientales (familiares, económicas, políticas, educacionales, etc.) para dar un verdadero amor a cada uno de los otros, que para cuidarse de ser atacados por los demás. Se le concede usualmente un valor más destacado a la necesidad alta que a la baja, pero ambas deben ser satisfechas.

En la medida en que la necesidad ocupe un lugar más alto se amplía el círculo de las identificaciones de amor. Mayor es el número de personas identificadas con amor y mayor es el grado de identificación amorosa.

La satisfacción continua y prolongada de las altas necesidades producen mejores resultados en las relaciones cívicas y sociales de las personas y está más cerca de la autoactualización, que la satisfacción de las necesidades más bajas.

La búsqueda de una satisfacción de las necesidades más bajas conlleva a una mejor personificación y afirmación de sí mismo.

Si esta teoría es acertada tenemos una distinción muy importante, y es que por lo menos esperamos hablar en la vida de la gente, en el plano de las altas necesidades, que un gran número y en un alto grado, las mejores cualidades se fundan en la autoactualización de las personas (Maslow, 1954).

Las necesidades bajas están más localizadas, son más tangibles y muchos más limitadas que las necesidades más altas.

Los objetos gratificadores de las necesidades bajas son más tangibles, limitados y diferenciables.

c. Algunas consecuencias de la Diferenciación de las Necesidades Altas y Bajas.

Las necesidades altas y bajas tienen características diferentes, pero no se pueden tomar como diferentes en su naturaleza. Tanto las unas como las otras forman parte del repertorio básico de necesidades del individuo y dada su naturaleza humana, deben tener algunas repercusiones en las teorías psicológicas y fisiológicas, especialmente en lo que se refiere a la apreciación de los valores.

Muchos viejos problemas filosóficos no son sino seudoproblemas basados en falsas concepciones acerca de la motivación de la vida humana.

Gran parte de las civilizaciones con sus teorías de políticas, educación, religión, etc., han basado sus creencias en la creación de contradicciones o antinomias, oponiendo a una necesidad baja otra alta; por ejemplo: Los pecados capitales y las virtudes teologales son un punto básico de la doctrina cristiana.

En general han asumido los aspectos primitivos y racionales e instintivos de la naturaleza humana como exclusivamente limitados a las necesidades fisiológicas de alimento, sexo y gusto; y los altos impulsos por la verdad, el amor, la apreciación de la belleza, han sido considerados como intrínsecamente diferentes en su naturaleza de las necesidades animales.

Se ha puesto mucho énfasis en dividir estos intereses en dos grupos, considerados como antagónicos, mutuamente excluyentes y en perfecto conflicto unos con otros en la experiencia.

Probablemente esta dicotomía entre los deseos, los impulsos irracionales instintivos y la autoactualización y autoestimación, no existe y debe ser resuelta plenamente. Las necesidades fisiológicas no son distintas en su naturaleza del amor a la verdad y a la belleza; estos de por sí son elevados pero de la misma naturaleza de las necesidades instintivas, y, por lo tanto forman parte del conjunto de necesidades del hombre.

d. Importancia de la Satisfacción de las Necesidades Básicas para la Personalidad Sana.

El término necesidad básica se toma en varios sentidos, una persona dice que necesita un carro, otra un vestido, alguien dice que necesita alabanza, otra vitaminas, en todas estas se habla de cosas que la gente quiere.

Sin embargo, no todas las necesidades que la gente manifiesta son básicas, cuando decimos necesidad básica queremos significar que si no se satisface sobrevendrá una consecuencia indeseable para la persona.

Maslow (1954, pág. 85), declara que una necesidad se considera básica así:

Su satisfacción o cumplimiento repercuten en la salud.

Su carencia origina enfermedad física o mental.

Su satisfacción previene la enfermedad.

La identificación y satisfacción de la necesidad básica restablecen la salud cuando se ha perdido.

Cuando la persona pudiendo escoger libremente, prefiere la satisfacción de esta necesidad a otra cualquiera.

Cuando la necesidad no está satisfecha, prevalece un sentimiento de ansiedad, carencia o deseo.

La satisfacción de la necesidad produce bienestar.

"Una necesidad se considera básica si su satisfacción o cumplimiento repercuten en la salud, buen funcionamiento y crecimiento de la personalidad" (Jourand, 1964. pág. 2). Estas condiciones contribuyen a la formación de una personalidad sana. La personalidad más sana es la que ha satisfecho sus necesidades básicas, tales como necesidades físicas, de supervivencia, de salud física y mental

de seguridad, de amor, de status, de éxito y autoestimación, de libertad, de conocimiento de la verdad y de experiencia variada.

Una personalidad se considera más sana en la medida en que ha superado sus conflictos internos y externos, está en capacidad de sacar un mejor provecho y satisfacción de las condiciones que le ofrece la vida, y puede dedicar su tiempo y energía a ejercer con mayor eficiencia su trabajo, disfrutar de un hobby, procurar el bienestar de los demás y la apreciación de los valores.

Las necesidades que hemos estudiado como fundamentales para el análisis del problema de elección de carrera, se ajustan a los criterios anteriores, sin embargo, consideramos que estos criterios no constituyen una jerarquía.

e. Necesidades en Conflicto

Denominamos conflicto a la presencia simultánea

de dos o más tendencias o impulsos estimulantes en la conciencia, viéndose en la imperiosa necesidad de elegir uno de ellos.

Al respecto Hilgard y Marquis (1969, pág. 516), dicen: "El conflicto ocurre cuando se instigan simultáneamente dos o más tendencias de reacción incompatibles'."

Esto significa que el conflicto caracteriza todas las situaciones de elección, en que puede entenderse por medio de principios que se aplican a cualquier caso en donde se activan hábitos competitivos".

Se reconocen tres tipos de conflictos básicos: Acercamiento-acercamiento, acercamiento-evitación y evitación-evitación.

El conflicto acercamiento-acercamiento ocurre cuando simultáneamente se presentan dos tendencias de aproximación como, querer a dos personas al mismo tiempo.

A veces estas dos tendencias llevan a metas distintas, y elegir una conlleva abandonar la otra.

El conflicto de evitación- evitación ocurre cuando se presentan dos líneas de acción indesables y sólo se quiere una de ellas, ante la imposibilidad de evitarlas a ambas. Vgr. estudiar una carrera sin vocación, por no prestar el servicio militar.

"El conflicto acercamiento- evitación ocurre cuando el mismo objeto es a la vez atractivo y repelente" (Hilgard y Marquis, 1969, pág. S16), Vgr: el deseo del niño de acariciar un perro extraño, y el miedo a ser mordido.

Una persona puede experimentar un conflicto entre necesidades o deseos asociados a ellas; por ejemplo, entre estudiar o ir al cine., seguir ingeniería u otra carrera. Para resolver el conflicto, lo mejor es aceptar su existencia, estudiar las alternativas, tomar una decisión y actuar de acuerdo con ella, aceptando las consecuencias que conlleva. Una de las

consecuencias es el remordimiento por lo que se ha dejado.

Ninguna decisión se puede tomar sin el temor de elegir la correcta y no es signo de personalidad no sana, la idea de que una vez tomada la decisión la persona esté incierta de que ha elegido lo más correcto.

Los conflictos existenciales surgen porque cada decisión tiene implicaciones negativas asociadas a valores positivos.

Cualquier alternativa afectará la vida de uno, como casarse o no hacerlo, elegir ésta o aquella profesión. Tomar tales decisiones requiere coraje y la habilidad para decidir en tales conflictos es un atributo de la personalidad sana.

5. Los Elementos Sociales y Económicos en la Elección de Carrera

Dada la naturaleza de estos elementos y la difusión de su influencia en todas las actividades de la vida

humana en una forma envolvente y sutil, es necesario entrar a analizarlos para así determinar su potencial motivador en la elección de carrera.

a. Multideterminación

El concepto de Muítideterminación expresa el hecho de que la elección de carrera está influenciada por una serie de condiciones sociales, políticas, económicas, familiares, técnicas e ideológicas que limitan la libertad de elección. Todas estas influencias es lo que llama Rohoslavsky (1975, pág. 15) "Muíti-determinación", la elección de carrera está "Muíti-determinada".

Las condiciones sociales y las necesidades del sistema de reproducirse y de perpetuarse se expresan a través de demandas, apelaciones y llamados al sujeto, por medio de la familia, de la estructura educativa y los medios masivos de comunicación, que van cristalizando la ideología del sistema en representaciones ideales de las carreras. Por todo esto se presenta una situación de multideterminación; utilizamos este término porque la influencia de las condiciones causales (económicas,

políticas e ideológicas), que actúan sobre el sujeto de la elección de carrera es desigual.

"Este concepto nos permite explicar de una manera más adecuada los hechos que aparecen cotidianamente en la práctica de la orientación vocacional" (Bohoslavsky y Otros, 1975, pág. 32).

Las estructuras anteriores forman el esquema del análisis del marco de referencia que encuadra el proceso de duelo omnipotencia del sistema vs. impotencia del sujeto, depresión vs. identidad profesional.

b. Identidad Vocacional y Profesional

Se debe distinguir entre el yo de la elección-decisión y el sujeto de la vocación.

La libertad del yo no ha de ser una mera ilusión ideológicamente condicionada, sino una realidad alcanzable. merced al reconocimiento de la distancia que media entre esa libertad aparente y la sujeción a tres o cuatro estructuras fundamentales

de su condición humana (Bohoslavsky y Otros, 1975)

La libertad del yo es lo que en el proceso elección-decisión constituye la identidad vocacional.

La identidad vocacional expresa las variables de tipo afectivo motivacional, y la identidad profesional expresa la acción de determinado contexto sociocultural sobre ella.

La identidad vocacional se refiere a los impulsos y requerimientos afectivos que expresan las instancias reparatorias sugeridas como respuesta a los objetos internos y externos.

Un modelo de identidad vocacional debe especificar de qué manera incluye, en la determinación de la elección, las variables del contexto, tomado ya no como marco que restringe u ofrece posibilidades sino como otro orden de determinaciones de la identidad profesional.

La respuesta al por qué?, para qué?, y cómo? de una elección corresponde a la identidad vocacional

Las determinaciones contextuales comprenden los elementos siguientes:

El joven que elige se propone cambios tanto en el plano personal como en el plano de las estructuras a que pertenece.

La elección tiene que realizarse "dentro de una estructura social que muestre los efectos de cambio acelerados que se expresan tanto en el tipo de actividades sociales como en el proceso de modernización, de institucionalización del cambio" (Bohoslavsky y otros, 1975, pág. 67).

También a nivel de las determinaciones contextuales corresponde la restricción en el acceso a los estudios superiores que sigue la forma de pirámide condicionada por la división de clases.

El reemplazo de mano de obra de actividades primarias en actividades secundarias y técnicas. Muchas actividades primarias, o por

se

lo menos gran parte de sus operaciones, se han convertido en secundarias o técnicas. Y una gran cantidad de mano de obra de actividades primarias se ha desplazado a las secundarias y técnicas.

La demanda concreta del mercado del trabajo y sus vicisitudes, especialmente cuando está determinado por una estructura económica dependiente, (Blaug, 1974).

Otra visión nos lleva a considerar ya no los beneficios que el trabajo nos proporciona, sino el significado de las profesiones, sus diferencias y grado de articulación, los requisitos aptitudinales o caractereológicos y el entrenamiento necesario para su desempeño.

El registro subjetivo de estos órdenes se establece sobre bases que en una sociedad capitalista están constituidas para :

Búsqueda de beneficios económicos.

Búsqueda de poder.

Búsqueda de prestigio; los cuales se pueden alcanzar en mayor o menor grado con los beneficios económicos.

El sistema social plantea unas necesidades económicas que el estado mismo detecta y difunde orientando las vocaciones de los sujetos en términos generales para que deseen hacer aquello que deben hacer para que el sistema se perpetúe.

Si la vocación y el trabajo se correspondieran no habría crisis; la crisis de conscientización es provocada por la asincronía entre las estructuras socioeconómicas y las educativas.

c. La Alienación

El conjunto de condiciones impuestas por el sistema a los individuos, las informaciones distorsionadas e idealizadas que le presentan los medios de comunicación acerca de sus profesiones y medios de trabajo, el dominio ideológico y tecnológico de los

países desarrollados sobre los países en desarrollo, es lo que va formando una ideología dependiente; a esta ideología es lo que se denomina alienación. Por lo tanto, la alienación no es propiamente una dominación económica, política o militar, sino más bien es una forma de dominación ideológica y cultural que en una forma velada envuelve y constriñe al individuo, lo maneja, lo adapta y lo integra al sistema para colocarlo a su servicio.

Según Bohoslavsky (1975, pág. 37), "nuestra sociedad es una sociedad alienada no porque reduzca a la gente a la miseria o imponga coacciones policiacas sino porque seduce, manipula e integra"

d. Status, Prestigio y Elección de Carrera

El status viene a ser una serie de valoraciones, de poder, de prestigio, de dominio, pero que son puramente simbólicas o de fachada, que se le asignan a ciertas funciones o roles sociales, sin que interese mucho el rol mismo, sino la imagen o el aspecto perceptible.

Así, Ana María Cipolatti (Boboslavsky y otros, 1975, pág. 19), nos dice: "Prestigio social es el producto de una valoración social que asigna ciertos rangos de status a roles sociales".

Se percibe una mayor posibilidad de ascenso social a través de una mayor educación y de una mejor ocupación, y el título universitario se considera como el aval indispensable para ocupar un puesto de cierta jerarquía.

Sin embargo, persisten las ideas de rango o status especialmente en la elección de carrera en las que el título o la adquisición de cultura constituyen valores en sí mismos.

De acuerdo con la percepción social de las carreras, éstas se pueden clasificar en carreras tradicionales o productoras de status y carreras no tradicionales cuya valoración depende de otras condiciones.

- 1) Profesiones Tradicionales: Se denominan profesiones tradicionales "aquellas cuyo prestigio

social deviene" del hecho de representar para ciertos sectores sociales, la prolongación de una cultura de status o simbólica y para otros, la adquisición de esos símbolos de ascenso social; y cuánto más o menos independientemente de la función social que cumplan y de la retribución económica real que se derive de su ejercicio profesional "(Izaguirre de Cairoli I., citada por Cipolatti en Robos Lavsky y otros, 1975, pág. 20).

Vemos que el status se deriva de la imagen que tenga la profesión, de la valoración social que tradicionalmente se le da, y no de los beneficios económicos, ni del dominio y valor cultural y científico de la misma.

2) Profesiones no Tradicionales

Refiriéndose a las profesiones no tradicionales Cipolatti (Bohoslavsky y otros, 1975, pág. 20) nos dice; "aquellas cuya característica principal es que el status se adquiere a través de la eficacia del trabajo profesional y de los beneficios sociales que del

mismo se deriven, y no automáticamente con la posesión del título".

Observándose, entonces, que el status de estas carreras depende más de la eficacia del trabajo y de la remuneración, que de la sola posesión del título. Esta denominación abarca especialmente las carreras nuevas que no tienen un status establecido tradicionalmente, sino que están en un proceso de afianzamiento, de cualificación y de valoración, tendiente a alcanzar un status elevado.

Bajo este enfoque podríamos hacer una jerarquía de las profesiones para colocar a cada uno en un nivel de acuerdo con su mayor o menor status.

3) Prestigio y Elección

Muchas veces a los jóvenes se les presenta elegir entre una carrera tradicional, que les permita conservar o aumentar su prestigio social, y una carrera nueva, que les ofrezca

muy buenas perspectivas para el futuro.

Para quienes optan por lo segundo, se ve que la idea del prestigio que otorgan las carreras ha cambiado. Ya que para ellos no basta poseer sólo un título profesional, o que su profesión tenga una buena imagen, es necesario que ésta cumpla alguna función, que ayude a impulsar el progreso social y económico y que ellos mismos como profesionales sean agentes activos de ese progreso.

Es que la elección de carrera esta determinada por múltiples factores psicológicos y sociales. "En los países de una cultura tradicional es a través de una corriente tecnocrática, como se expresa una nueva forma de acceso al poder para lo que ya resulta insuficiente seguir una carrera tradicional (Bobo?lavsky y otros, 1975, pág. 23).

Podemos observar que la tecnología que generan los países altamente tecnificados se convierte en el criterio de valoración con el cual se

mide el status de las carreras.

Esto da a los países generadores de tecnología la capacidad de conceder o restringir el status a las carreras como medio de mantener su dominación sobre los países satélites.

e. La Economía de la Educación

En una sociedad capitalista, predomina el criterio de planear la educación, con fines económicos. Para este fin el método más seguro es el análisis de costos y beneficios.

Esto es muy importante para los planificadores de la educación, cuando se trata de obtener el máximo de rendimiento con un determinado monto invertido en cierto nivel educativo; y para los padres de familia y estudiantes, cuando consideran la educación como el medio de alcanzar el mejor empleo con la más alta remuneración (Blaug, 1974).

Un estudio de la O.I.T. en los países del Tercer Mundo, permitieron ver que en general se invierte demasiado en educación media y superior

comparado con lo que se invierte en primaria, a pesar de que se estableció que en todos ellos el nivel más rentable es el primario.

Este análisis nos lleva a Considerar ¿qué es lo que impulsa a los gobiernos a invertir en uno u otro nivel educativo?

La respuesta parece ser que el impulso de los diferentes niveles es dado por resortes diferentes. Se impulsa la educación primaria como retribución al pueblo por su cuota electoral. En cambio, la educación media y superior reciben el impulso del gobierno para cumplir los compromisos de mano de obra con los medios de producción, como una contribución al desarrollo económico, y para congraciarse con la clase media que reclama educación superior.

Pero qué es lo que impulsa a los padres de familia a invertir en la educación superior para sus hijos y a éstos a seguir una carrera profesional? Es la posibilidad de empleo a corto plazo, o es la seguridad de mejores ganancias? La posibilidad de

empleo a corto plazo es una motivación que refuerza la adquisición de conocimientos. Pero por qué no recibir esos conocimientos en escuelas profesionales y técnicas y no en facultades de cultura general? La respuesta es compleja. Las escuelas profesionales se consideran de segundo orden y por eso los alumnos le dan poca seriedad a sus estudios.

Además los conocimientos profesionales se asimilan mejor cuando se basan en una cultura general.

Considerándose las escuelas profesionales de segundo orden, los títulos que otorgan dan menos valía y status.

f. El Valor Económico de la Educación

Merece especial interés el hecho de que en una sociedad capitalista se considere la educación como algo de valor que merece una retribución económica. Junto con la edad, la diferencia de nivel educativo es el factor que determina las diferencias de salario. Al respecto Blaug (1974, pág. 31), nos dice: "no queremos decir que toda persona con

título universitario gane más que el bachiller”.

Si representamos las diferencias de salario en una curva de edad ingresos tendremos niveles cada vez más altos sin llegarse a cruzar.

Pero cabe preguntarnos, como lo hace Blaug (1974 pág. 32), “por que los empleadores retribuyen mejor a los trabajadores más instruidos?. Puede tener tres explicaciones válidas:

- 1) Económica; “La educación proporciona conocimientos profesionalmente útiles que escasean en el mercado del empleo” (Blaug, 1974. pág. 32).
- 2) Sociológica: “La Educación propaga ciertos valores sociales y prepara para formar parte de una clase dirigente”. (ídem, pág. 32).
- 3) Psicológica. “La Educación es el tamiz que selecciona a los más capacitados para que ocupen los mejores empleos”. (Idem, pág. 32)

Explicación Económica

Los trabajadores con mayor instrucción producen un mejor rendimiento. Para que esta afirmación tenga valor es necesario comprobarla en situaciones en que se puedan mantener constantes las demás variables.

Es cierto que la instrucción aumenta el rendimiento cuando se refiere a los conocimientos que exige el empleo, pues hay que ser piloto para conducir un avión. Pero ocurre que lo que los economistas llaman rendimiento es escasez. "Por lo tanto, no podemos dar por sentado que un ingeniero gana más que un lustrador por ser más instruido sino porque la oferta de ingenieros es menor que la de lustradores!" (Blaug, 1974, pág. 20)

La afirmación de que la instrucción hace "producir más a los trabajadores" no se ve muy clara. Puede ser que los empresarios contraten personal titulado para dar mejor status a sus empresas. Pero el principio de economía lleva a las empresas a reducir los costos de producción y a aumentar

las utilidades y, por lo tanto, también les impedirá pagar sueldos mayores, a menos que aporten una contribución mayor a la producción final. En este caso una de las principales funciones de la educación es certificar la calificación del trabajador, Pero hay una cuestión más de fondo, y es, como la plantea el mismo Blaug (1974, pág. 20), "Saber si los ingresos más altos de las personas más instruidas corresponden realmente a una mayor contribución a la renta nacional."

Este es un asunto sumamente complejo pero que no se puede desconocer cuando se hace el análisis de costo y rentabilidad de cualquier empresa; y de la misma manera, cuando se refiere a lo que se invierte en educación en un país. Pero esto no tiene ningún significado si no guarda alguna relación con la escala de salarios y la oferta y demanda de un trabajador que posea determinadas capacidades. Pero la transformación de los oficios en profesiones liberales ha hecho prolongar los pénsumes y lo que era una capacitación a corto plazo se ha convertido en un largo período de formación. Este factor hace que muchas familias de escasos recursos económicos, que no

están en capacidad de sostener una carrera demasiado larga, tanto por lo que se gasta en el estudio como por lo que se deja de ganar mientras se estudia, aconsejan y apoyan económicamente a los jóvenes por una carrera corta como medio de obtener pronto una recompensa a los gastos y una forma de cubrir las necesidades familiares. A esto se suma la insuficiencia de orientación profesional en los colegios y la influencia de otros factores no profesionales en la elección de carrera, tales como la imposibilidad de préstamos para costearse los estudios, la oferta y demanda de cupos en las universidades y la inexistencia de determinadas carreras en la localidad.

Explicación Sociológica

Esta explicación tiene dos variantes:

Existe una relación entre estratificación social e instrucción, equivalente a la que existe entre años de escolaridad y ganancia? (Blaug, 1974).

El análisis de los factores que aumentan las ganancias nos permiten ver que, después de

la edad, el grado de instrucción es el que más influye, y que las dos terceras partes de la diferencia de los sueldos entre las personas de instrucción media y las de título universitario se debe a la educación. Por lo tanto, no cabe duda de que las inversiones hechas en la educación de los hijos son un buen negocio, porque tienden a llevar los ingresos que van a compensar las desventajas de su ambiente familiar. Pero como son los ricos los que están en mejores condiciones de dar una mayor instrucción a sus hijos, sólo para estos estarían reservados los cargos de mejor remuneración.

Esta variante trata de demostrar que toda organización tiene una estructura de pirámide, de manera que a medida que se desciende desde la cúspide a la base aumenta el número de personas con mando y el grado de subordinación al superior, y disminuye el número de subalternos y el grado de independencia.

Quienes ocupan los puestos dominantes deben tener cierto grado de confianza en sí mismos.

y de lealtad colectiva a la organización.

No es raro que estos puestos sean provistos por universitarios, quienes han alcanzado confianza en sí mismos, han superado las dificultades de la educación inedia y se han acostumbrado a considerar que forman parte de una élite intelectual, y por eso aceptan formar parte de la élite de una organización.

Si se extiende un poco más la explicación, podríamos decir que la escuela primaria forma algunas cualidades útiles para los empleadores, como la obediencia y el respeto a la autoridad, la puntualidad, además de los conocimientos intelectuales elementales. En la escuela secundaria se fomenta la confianza en sí mismo, la iniciativa, etc.

Y al entrar a la universidad se pasa a dar valor a la capacidad de mando y al juicio valorativo, cualidades éstas de valor en los puestos de supervisión y mando.

Pero en esta forma, esta explicación, no se diferencia de la explicación económica que dice que esas personas ganan más porque producen más. Sin embargo, esto solamente explicaría la diferencia de sueldos entre las personas con mando, pero no para las de la base de la pirámide.

Explicación Psicológica

Parte de la base de que tanto los empleos como los sueldos tienen estructura de pirámide. Los empleadores no están seguros de las calidades necesarias para los cargos, pero se han dado cuenta por la experiencia, de que hay una correspondencia entre las aptitudes y los títulos; a la vez que el diploma sirve de pase al aspirante para alcanzar los puestos de mando en la pirámide profesional.

Como vemos, los resultados de esta explicación son desalentadores, puesto que, según ella, la única función de la educación sería la de servir de medio de selección para los puestos de mando

pero éste sería un medio muy costoso que no justificaría la inversión.

La selección se podría hacer con un solo examen al iniciar el primer empleo, sólo bastaría averiguar si hay pruebas psicotécnicas apropiadas para reemplazar los exámenes realizados a través del proceso de formación.

Queda en pie una razón, puede ser que la instrucción universitaria fomente más la tendencia a trabajar independientemente al aumentar la confianza en sí mismo y la iniciativa personal, y que estas cualidades junto con el mayor grado de conocimiento, les permita administrar mejor sus empresas; sin embargo, estos hechos no se ven muy claros y necesitan una mayor observación en la práctica.

En resumen, las tres explicaciones concuerdan en que los empleadores pagan más a los trabajadores con mayor instrucción porque, aunque no estén más capacitados para un trabajo preciso, tienen más iniciativa, más deseos de triunfar, más confianza en sí mismos, se adaptan mejor a nuevas situaciones

y sacan mayor provecho de su experiencia. Como lo afirma Blaug (1974, pág. 45), "esperan que produzca más que los trabajadores menos instruidos y esa esperanza se cumple".

El valor económico de la educación consiste más en la transformación de los valores y actitudes de las personas, que en la transmisión de conocimientos intelectuales y adquisición de habilidades y destrezas técnicas, manuales o de otra índole.

B. REVISION BIBLIOGRAFICA

Además de los tratados y documentos que hemos relacionado en el Marco Teórico y de los cuales se han extraído los fundamentos científicos básicos para esta investigación, hemos examinado algunos trabajos experimentales que representan comprobaciones empíricas de estas teorías en nuestro medio.

Entre estos trabajos tenemos los siguientes:

1. Percepción de la satisfacción de las necesidades básicas por el jubilado.

Autores: Bahamón Berenice y otros.

Este trabajo trata de establecer qué necesidades básicas están mejor satisfechas en los jubilados de las empresas del Valle de Aburrá.

Se fundamenta en algunas teorías sobre la motivación, especialmente en la de A. H. Maslow, y algunos informes sobre la situación del jubilado en Colombia.

Se toman como necesidades básicas, las mismas tratadas por Maslow.

Se hace un análisis de la percepción de satisfacción de cada una de las necesidades por los jubilados, discriminados por empresas públicas y privadas y por sexos.

En este análisis se encontró que se percibe una mayor satisfacción de las necesidades básicas por los jubilados hombres que por las mujeres; los de las empresas públicas mejor que los de las empresas privadas.

2. Elección profesional de los bachilleres. Elementos actitudinales e ideológicos.

Autores: Atehortúa Olga Lucía y otros.

En primer lugar se presenta una síntesis de lo que han sido los aspectos; Económicos, social, político y educativo en Colombia desde la mitad del siglo XIX hasta nuestros días, como factores que influyen en la actual estructura, condicionando el desempeño de cualquier profesión, al igual que la Elección de carrera.

En segundo lugar se analizan teóricamente los factores ideológicos, políticos, y económicos que influyen sobre la elección de carrera, basándose en las teorías de Rohoslavsky y Blaug, y en el informe de Miguel Urrutia sobre la educación y el empleo.

Se trata en este trabajo de establecer:

- a. Las preferencias profesionales y ocupacionales de los estudiantes de sexto de bachillerato.
- b. El contenido ideológico del proceso de selección profesional.

- c. La actitud media de los estudiantes frente a las carretas tradicionales y nuevas.

Se encontró que aunque el sistema educativo ha cambiado, los estudiantes continúan viendo en las profesiones tradicionales un medio para conservar o ganar status.

Que los aspectos ideológicos siguen influyendo en la elección de carrera.

Esta influencia tiene un valor elevado en ambos sexos de clase social alta.

En la clase media tiene un valor muy bajo en las mujeres y un poco por encima de la media en los hombres. En la clase baja la influencia es media en los dos sexos.

También se detectó que los bachilleres, en alto grado buscan mejorar su situación económica por medio de la educación.

3. Incidencia de lo social, económico y religioso en la escogencia de carrera".

Autores: Ramírez Ana Mercedes y Escudero Abraham.

En este trabajo se presenta el desarrollo de la orientación profesional, su importancia en el proceso educativo y la influencia de lo religioso en la sociedad y en el cambio social y su incidencia en la elección de carrera.

Lanza la hipótesis de que factor socio-económico en nuestro medio determina predominantemente las decisiones del individuo y por consiguiente, su escogencia de carrera.

Se hace un análisis por profesiones, clasificadas desde tres puntos de vista: Por la naturaleza de sus estudios, la clasificación del ICFES y una clasificación Ad-oc.

Cuando se habla de lo religioso se refiere a la religión Cristiana.

Se encontró que este factor influyen más en las profesiones sociales como la Medicina y las ciencias de la Educación.

Debemos anotar que muchas de estas carreras clasificadas como sociales no corresponden a la naturaleza de sus estudios.

La influencia de lo social y económico es más notoria en carreras como la Economía y el Derecho, pero muy poco en otras como la Sociología y ciencias de la Educación.

Con esto vemos que se han realizado trabajos empíricos sobre necesidades básicas y factores socioeconómicos; nuestro trabajo viene a cumplir la función de determinar la correlación existente entre estas dos variables. El conocimiento de esta correlación es de gran importancia puesto que nos indicará si es dado analizar estas variables aisladamente en la orientación profesional, o al contrario es necesario que se estudie su influencia en la elección de carrera en forma correlacionada.

C. DEFINICION DE CONCEPTOS

1. Elección de Carrera

La frase "elección de carrera" la podemos descomponer en dos términos claves:

- a. Elección: El proceso intelectual y voluntario de la persona, mediante el cual toma una determinación, en presencia de varias alternativas, decidiéndose por una y excluyendo las demás.
- b. Carrera: Conjunto de disciplinas y eventos de formación e instrucción necesarios para obtener la calificación indispensable en el ejercicio de una profesión.

Según lo anterior entendemos por elección de carrera, el proceso de toma de decisión de una persona con respecto a una determinada carrera profesional, excluyendo las demás.

2. La Vocación

Entendemos por vocación, el deseo o interés del joven por seguir una carrera profesional, por motivaciones

intrínsecas y extrínsecas basadas en los conocimientos disponibles sobre sí mismo y sobre la profesión.

3. La Aptitud

Serie de características individuales de índole físico, intelectual o social que actúan como disposiciones para desempeñar una profesión o facilitar al individuo su capacitación para tal fin.

4. Necesidades Básicas

Necesidad es un estado de tensión producido por la carencia de algo indispensable para el organismo físico o psíquico cuya insatisfacción produce un desequilibrio junto con el deseo de buscar la satisfacción y el alivio de la tensión.

Una necesidad se considera básica si su satisfacción o cumplimiento repercute en la salud física o mental.

5. Factores Socio-económicos

Factor; Es cualquier fuerza, condición o evento que con su presencia o acción influya o coopere con otras

fuerzas en la producción de un fenómeno.

Si estas condiciones o eventos provienen de las estructuras o de las relaciones sociales y económicas estamos en presencia de factores socio-económicos.

Un factor socio-económico vendría a ser cualquier evento o condición derivado de las estructuras sociales y económicas o de sus relaciones, que con su acción, con su presencia o con su posibilidad en el futuro determine o influya en la elección de la carrera por parte de los jóvenes al finalizar el sexto año de bachillerato.

6. Relaciones

Cualquier conexión o influencia mutua entre dos o más datos.

"Lo que puede observarse o concebirse como válido entre dos datos, pero no tomando cada dato aislado"
(Warren, 1964, pág. 314).

7. Educación Media

El nivel de educación sistemática, que sigue a la

educación básica primaria; fundamental para el ingreso a los estudios superiores; en nuestro país, normalmente se cursa en seis años. Llamada también educación secundaria y que confiere el título de bachillerato académico.

8, Estudiantes de último año de bachillerato académico

Abarca la población estudiantil que actualmente cursa el sexto año de bachillerato académico en colegios oficiales y privados.

9. Colegios Oficiales

Entendemos por colegios oficiales a los planteles de educación media, cuya financiación y pago de los educadores proviene del herario.

10, Colegios Particulares

Entendemos por colegios particulares a los planteles de educación media, cuya financiación y pago de los educadores proviene de una persona, entidad particular o de los padres de familia.

D. DEFINICION DE VARIABLES

Se denomina variables a una característica del objeto o fenómeno, que puede tomar diferentes valores. En oposición a constante, la cual no puede variar.

1, Variables Independientes

Se denomina variables independientes o sistemáticas a cada una de las condiciones que actúan como determinantes causales de las variaciones del fenómeno a observar en una situación experimental.

En nuestro trabajo las variables independientes que manejamos son dos;

- a. Necesidades Básicas: Que la denominamos variable independiente x , y la simbolizamos con la letra X mayúscula.
- b. Factores Socio-económicos- Denominada aquí como variable independiente y , simbolizada con la letra Y mayúscula.

2. Variable Dependiente

En el experimento se denomina variable dependiente al hecho o fenómeno a observar y se considera dependiente de las condiciones determinantes o variables independientes, o por lo menos es probable que lo sea. La variable dependiente de el presente problema es la "elección de carrera", que la denominamos variable dependiente y la simbolizamos con letra E mayúscula.

3. Variable de Control

En toda investigación es necesario introducir controles con el fin de poder detectar con mayor precisión el efecto observado.

En nuestro trabajo hemos introducido como variable de control los llamados factores políticos y no profesionales. tales como: Oportunidades de ingreso a la universidad, duración de estudios, influencias familiares etc. que la denominamos variable z y la simbolizamos con la letra Z mayúscula.

4. Variable Interveniente

La relación entre una condición y el fenómeno observado puede ser modificada por procesos psicológicos internos no observables ejemplo: Motivación, multitideterminación, alienación, etc.

A estos factores son ios que llamamos variables intervinientes o intermedias.

Las variables asignadas en este caso pueden ser el tipo de colegio, .oficial y privado, la modalidad del bachillerato, el sexo.

Jl. LA METODOLOGIA

A. OBJETIVOS

1. Detectar qué influencia tiene en la elección de carrera, la satisfacción-insatisfacción de las cesidades.
2. Detectar la influencia que tienen los factores socioeconómico en la elección de carrera.
3. Determinar cual de estos eventos tiene mayor influencia en la elección de carrera.

B. HIPOTESIS

1. Hipótesis General

Las necesidades básicas y los factores socio-económicos son los eventos que más influyen en los jóvenes en la elección de su carrera.

$$H_s: U_1 > U_2 > U_3$$

U_1 = Media poblacional de necesidades básicas.
 U_2 = Media poblacional de factores socio-económicos
 U_3 = Media poblacional de factores políticos y no profesionales.

2. Hipótesis Nula H_0 :

No hay diferencia significativa de medias en la influencia de las necesidades básicas, los factores socio-económicos y los "factores políticos y no profesionales", sobre la elección de carrera.

$$H_0: U_1 = U_2 = U_3$$

3. Hipótesis Alternativas

H_1 : Las necesidades básicas tienen una influencia

significativamente mayor que los "factores políticos y no profesionales" en la elección de carrera.

$$H_1 : U_1 \geq U_3$$

H_p : La influencia de los factores socio-económicos es significativamente mayor que la de los "factores políticos y no profesionales", en la elección de carrera.

$$H_2 : U_2 \geq U_3$$

K_0 : Las necesidades básicas tienen una influencia significativamente mayor que los factores socio-económicos en la elección de carrera.

$$H_3 : U_1 \geq U_2$$

C, PROCESO DEL MUESTREO

1. Descripción de la Población

La población de esta investigación está constituida por todos los alumnos, hombres y mujeres, jóvenes entre los 16 años cumplidos y los 22 años y los 11 meses, estudiantes de sexto de bachillerato de jornada regular diurna de los colegios oficiales y privados directa e indirectamente dependientes de los Distritos Educativos 01 y 02 de la ciudad de Medellín.

Cada uno de los estudiantes que entra en la investigación, es un elemento de la población.

Esta población se encuentra distribuida en 93 colegios pertenecientes a 27 Núcleos de Desarrollo Educativo en que se encuentra lenificada la ciudad. Distrito 01, cinco colegios privados, 485 alumnos; seis colegios oficiales, 1.552 alumnos.

Distrito 02, 66 colegios privados con 6.088 alumnos y 16 colegios oficiales con 2,289 alumnos. Total 10.412 alumnos.

2. Determinación del Tamaño Muestra!

Hemos procurado obtener una muestra que nos permita obtener la información con precisión, en una forma económica, y que pueda ser reajustada de acuerdo con las imprevisiones, teniendo en cuenta el grado de homogeneidad la población en la característica que pretendemos medir.

Las variables independientes en el estudio son necesidades básicas y factores socio-económicos.

En estas dos variables la población es bastante heterogénea, ya que la investigación abarca colegios oficiales y privados, a donde concurren alumnos procedentes de todos los estratos sociales.

En nuestro medio el status social está determinado en gran parte por los ingresos de las familias y este mismo factor incide poderosamente en la satisfacción o insatisfacción de las necesidades básicas.

Teniendo en cuenta estas condiciones pasamos a calcular el tamaño de la muestra para lo cual utilizamos una fórmula del error normal.

Si nos permitimos un error de un 0.05 tenemos un margen de posibilidad de un 0.95 o sea, 19 probabilidades de cada 20, de que la estimación quedaría dentro de la tolerancia de 0.05.

Pero toda tolerancia es aproximadamente de dos errores típicos, para que haya una probabilidad del 0.95 de quedar dentro de los límites fijados:

Entonces el problema queda reducido a calcular el tamaño de la muestra necesario para que el error normal sea la mitad de la tolerancia, es decir, 0.02

Para nuestro trabajo utilizamos la fórmula

$$n_s = \left(\frac{\sigma Z}{T} \right)^2$$

del error normal para el cálculo

de la muestra necesaria para la estimación de promedios; con una probabilidad del 0.95 y una tolerancia de dos errores típicos, tendremos entonces que bastarían 384 casos para obtener una estimación con 95 probabilidades en 100 y una tolerancia de 0.05.

5. Determinación del Tipo de Muestreo

El tipo de muestreo a utilizar fue el muestreo polietápico en el cual se combinaron el estratificado,

el de azar y el intencionado.

En la primera etapa se sacó una muestra estratificada para elegir un número de colegios proporcional al número de estudiantes por Distrito.

En la segunda etapa se utilizó también el muestreo estratificado para elegir un colegio oficial y uno privado por cada Distrito.

En estas dos etapas las muestras se extrajeron al azar y en la tercera etapa se utilizó el muestreo intencionado.

4. Descripción del Proceso del Muestreo

En la primera etapa se estratificó la población en dos Distritos: 01 y 02, en dos categorías cada uno Privados y oficiales, se sacaron los nombres de los colegios y se escribieron en fichos proporcionalmente al número de alumnos de sexto que tuviesen; y a razón de un ficho por cada 50 estudiantes y uno más por residuo de 40.

El universo a muestrear quedó constituido de la siguiente manera: Distrito 01: cinco colegios privados con 483 alumnos, obteniéndose nueve fichas, y seis colegios oficiales con 1.372 alumnos, de los cuales se obtuvieron 30 fichas.

Por el Distrito 02: Sesenta y seis colegios privados con 6.088 alumnos, de los cuales se obtuvieron 100 fichas; y 16 colegios oficiales con 2.289 alumnos de los que se obtuvieron 45 fichas. Total 10.412 alumnos.

Del Distrito 01 se selecciona: dos colegios privados: Colegio de María y Colegio Cooperativo de Esperanza, y dos Colegios oficiales: Por el Colegio Gilberto Alzate Avendaño dos fichas y por el Ricardo Rendón tres fichas.

Por el Distrito 02 se seleccionaron: once colegios privados: Santa María Masarón, Santo Tomás Torres, Seminario Menor, Antonio Nariño Corrales, Presentación, Sagrados Corazones, San Sebastián Castillo, y siete colegios oficiales: San Sebastián, Benjamín Herrera, Concejo de Medellín, Jaramillo, Marco Fidel Suárez, Liceo Antioqueño, y Carmelita Arcila.

En la segunda etapa seleccionamos dos colegios privados y tres oficiales, con sus respectivos suplentes, del Distrito 01: Por los privados el Colegio de María y suplente Cooperativo la Esperanza; por los oficiales: Principales Gilberto Alzate Avendaño y Ricardo Rendón y suplentes Gilberto Alzate Avendaño y Diego Echavarría Misas,

Por el Distrito 02: Se seleccionaron cuatro colegios privados así: Principales: Colegio Corazonistas, Santa María Mazarello, Josefa del Castillo y la Presentación, suplentes; Camilo Torres, Seminario Menor Antonio Nariño y Sagrados Corazones)- cuatro oficiales quedando principales Benjamín Herrera, San Javier, Liceo Concejo de Medellín, Lucrecio Jaramillo y suplentes, Carmelita Arcila, Marco Fidel Suárez y Liceo Antioqueño.

En la tercera etapa se sacaron 12 listas de 50 alumnos correspondientes a los 12 colegios principales, y de ellas se seleccionaron dos de cada tres, empezando en uno hasta 33, quedando una muestra total de 396 sujetos.

Como la muestra necesaria son 384 cuestionarios, quedan 12 cuestionarios para eliminar por imprevistos y errores en el diligenciamiento,

D. INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE INFORMACION

1. Definición Operacional

Los eventos que influyen en la elección de carrera por los jóvenes de último año de bachillerato se determinaron por las manifestaciones de dichos estudiantes expresadas en sus respuestas a tres cuestionarios de preguntas cerradas, referentes a las razones o eventos que influyen en la elección de carrera. Estos eventos los clasificamos en tres categorías; las dos primeras, necesidades básicas y factores socio-económicos, son el objeto de nuestra investigación, y la tercera, factores políticos y no profesionales, como variables de control.

A estas preguntas se les dio un valor gradual en una escala de uno a cinco según el grado de decisión así

1. Si es nada decisiva.
2. Si es poco decisiva.

3. Si es medianamente decisiva.
4. Si es bastante decisiva y
5. Si es muy decisiva.

El puntaje obtenido en cada una de las categorías se toma como indicador de la influencia de cada uno de estos eventos en la elección de carrera.

2. Diseño del Instrumento de Recolección de Información

Se redactaron 45 preguntas referentes a los motivos que tienen los jóvenes para elegir su carrera profesional, enfocadas específicamente a las necesidades básicas, a los factores socio-económicos y a otros factores distintos que llamamos políticos y no profesionales. Esta tercera categoría de preguntas; factores políticos y no profesionales, tienen una función de control, con los cuales se podrá confrontar la influencia de las necesidades básicas y los factores socio-económicos que es el objetivo de nuestra investigación.

Posteriormente se leyeron con cuidado estas preguntas y se sometieron a una discusión con el fin de valorar que grado de información pertinente al problema podría aportar cada una de ellas.

Después de esta valoración se ordenaron por categorías y de acuerdo con su valor informativo. Se sometieron al concepto de jueces, para lo cual se eligieron siete personas: Tres profesores de enseñanza media en colegios oficiales, dos de Sociales y uno de Pedagógicas, un Psicoorientador y tres profesores universitarios de los programas de postgrado, uno en el área de Psicología de la Personalidad e Higiene Mental, uno del área de Orientación Profesional y, otro en el área de Investigación. De acuerdo con el concepto de estos jueces se unificaron algunas preguntas, se mejoraron otras. para finalmente seleccionar 36 preguntas: 12 sobre necesidades básicas, 12 sobre factores socio-económicos y 12 sobre factores políticos y no profesionales; con estas se ensamblaron tres instrumentos para someterlos a estudio de validez y confiabilidad.

3. Descripción del Instrumento de Recolección de Información

Se confeccionaron tres cuestionarios para la recolección de la información: Uno para Necesidades Básicas uno para Factores Socio-económicos y uno para factores Políticos y no Profesionales, como factor de control. Cada uno de estos cuestionarios contiene doce preguntas.

Las tres se presentan en un cuadernillo para aplicarlos de una sola vez a los mismo sujetos.

En el encabezamiento se colocó:

Nombre del colegio, luego el sexo; con dos variantes masculino, femenino; esta pregunta se colocó como variable interviniante para una posible confrontación posterior.

A continuación se anotaron unas frases con el fin de motivar a los estudiantes e invitarlos a que suministren la información solicitada y en seguida se indica la forma como deben responder a las preguntas.

Luego se anotaron las preguntas:

Nº 1. Has decidido seguir alguna carrera profesional
Si, No.

Esta pregunta se introdujo con fines de control pues si la persona no ha elegido carrera, las informaciones acerca de las razones para elegirla quedan sin validez.

N° 2. Cuál es? Se introdujo esta pregunta con el fin de controlar y también como variable interviniente para establecer posibles relaciones entre carrera elegida y eventos determinantes.

En seguida se escribieron los tres cuestionarios en el orden siguientes:

a. Cuestionario de Necesidades Básicas

N° 1. La fama y el prestigio social son eventos que están ligados a los factores socio-económicos pero el deseo de alcanzarlos obedece a una necesidad básica y por eso en el cuestionario se plantea como necesidad de status y reconocimiento.

N° 2. Manifiesta el interés por satisfacer las necesidades básicas de alimento, vestido, salud, vivienda. etc.

N° 3. Fue incluida para determinar la influencia de la necesidad de independencia en la elección de carrera.

N° 4. Esta pregunta nos permite ver cual es la influencia de la necesidad de autoestimación y el sentimiento de seguridad y suficiencia en la elección de carrera.

N° 5. Tiene la finalidad de descubrir la relación de la necesidad de experiencia variada con la elección de carrera, va que algunas, presentan más oportunidad de variedad que otras.

N° 6. Tiene el objetivo de detectar la influencia de la necesidad de salud física y mental en la elección de carrera.

N° 7. Se seleccionó como reactivo para detectar la influencia de la necesidad de autoactualización en la elección de carrera.

N° 8. Sirve para detectar la influencia de la necesidad de afecto y valoración de los demás.

N° 9. Con esta pregunta se pretende detectar cuál es la influencia de la necesidad de compañía y cooperación de otras personas para el funcionamiento normal de la persona en el desempeño

de una profesión.

Preguntas 10-11 y 12, tienen por finalidad detectar la influencia que tienen en la elección de carrera la necesidad de seguridad y el sentimiento de autosuficiencia.

b. Cuestionario de Factores Socio-económicos

N° 1. El costo de una carrera es un factor muy importante para su elección porque ciertas carreras, por su naturaleza o por las instituciones que la ofrecen son demasiado costosas y por lo tanto no están al alcance de las clases populares.

N° 2. Muchos estudiantes eligen su profesión por interés económico como medio de obtener ganancias que compensen las inversiones.

N° 3. Con esta pregunta se busca detectar la fuerza del interés de dominio y grado de superioridad y mando en la elección de carrera.

N° 4. Esta pregunta detecta la sensibilidad y la solidaridad social como intereses predominantes en la elección de carrera.

N° 5. Podemos detectar por medio de esta pregunta, si los estímulos económicos para educación superior tienen alguna influencia en la elección de carrera.

Las preguntas 6,8,11 y 12 nos permiten detectar la influencia de factores sociales e ideológicos tales como las ideas de profesiones tradicionales, y no tradicionales, desarrollo y cambio social, en la elección de carrera.

N° 7. Se incluye para determinar la influencia que tiene el desempeño de una profesión independiente de la política en la elección de carrera.

N° 9. Cuando la familia no esté en capacidad de costear la carrera de uno de sus miembros, el joven deseoso de progresar, se ve en la necesidad de trabajar para costearse su carrera y así mejorar sus condiciones familiares.

N° 10. Nos permite detectar la influencia del mercado del empleo en la elección de carrera.

c. Cuestionario de Factores Políticos y no profesionales, (Factores de Control)

N° 3. Con esta pregunta podemos descubrir como algunos estudiantes solo aspiran a obtener un título con el menor esfuerzo, aunque éste no les aporte mayores beneficios.

N° 2. Las circunstancias actuales respecto de la oferta de cupos en las universidades, no permiten al estudiante, seguir la profesión que desea; y tiene que supeditar sus intereses profesionales a las oportunidades de ingreso, siguiendo otra profesión cualquiera.

N° 3. Muchos estudiantes al terminar la secundaria se sienten cansados, o por intereses particulares, desean terminar su ciclo de preparación lo más pronto. Por esto es importante la inclusión de esta pregunta.

4. Algunos estudiantes pueden seguir una carrera nueva porque consideran que tienen un mercado más abierto, o por simple snobismo.

N° 5. El sentirse atraído por una profesión, sin un mayor conocimiento de ella, puede ser un factor importante en la elección.

N° 6. Cuando la información acerca de las profesiones es escasa, el estudiante puede optar por elegir aquella de la que tiene una mayor información,

N° 7. Nos permite detectar que influencia tienen las presiones familiares en la elección de la carrera.

N° 8. Por esta pregunta detectamos la relación que tiene la elección de carrera con la profesión de los padres.

N° 9. El hecho de estudiar en determinada universidad, puede influir en la elección de la carrera

N° 10. Una carrera en cuyo desempeño tenga más importancia, el hacer que el pensar, puede tener influencia en la elección.

N° 11. Quiere detectar que influencia tiene la motivación por parte de los profesores, en la

elección de carrera.

N° 12. Alguno? estudiantes no tienen las posibilidades de viajar a otra ciudad a estudiar su carrera, por lo tanto deben elegir la que mejor les convenga, de las que se puedan cursar en la localidad.

4. Estudio de la Validez y Confiabilidad

a. Validez

Constituye la consistencia externa del instrumento, Para establecerla hemos utilizado, en primer lugar el criterio de validez apriorística, para lo cual confrontamos los cuestionarios con el marco teórico y con los objetivos de la investigación; relacionando cada una de las preguntas con las diversas partes de dicho marco teórico, como elección de carrera, necesidades básicas, factores socio-económicos, factores políticos y no profesionales y con las definiciones operacionales.

Encontramos cada una de las preguntas satisfactorias y eficaces para medir las variables y lograr los objetivos propuestos.

En segundo lugar, se utilizó el criterio de jueces; para tal fin se eligieron siete expertos: Dos en estudios sociales, uno en Psicopedagogía, un Psicoorientador, tres profesores universitarios: uno en Psicología de la Personalidad e Higiene Mental, uno en Orientación Profesional y otro en Métodos de la Investigación.

A cada uno de ellos se les dió copia en resumen del marco teórico y una copia del instrumento para que le hiciera las críticas, marcara las preguntas más acertadas e hiciera las sugerencias necesarias.

Este proceso dió como resultado al replanteamiento de algunas preguntas y unificación de otras. Finalmente se seleccionaron 12 preguntas por cada variable, con las cuales se ensamblaron tres cuestionarios distintos.

b, Confiahilidaa

Es la consistencia interna del instrumento, y por lo tanto se establece por medio de los coeficientes de correlación interna.

siendo la elección de carrera una característica no muy estable en los jóvenes y los reactivos para determinarla también muy sujetos a fluctuaciones y cambios, hemos elegido para establecer la consistencia interna el método de correlación de mitades: Par. impar, mediante la aplicación de los instrumentos a una muestra pequeña, "prueba piloto".

Prueba Piloto

De la muestra total se seleccionó una pequeña muestra que fuera representativa de la población.

Para estos fines se eligieron al azar aos listas por cada Distrito: Por el Distrito 01, el colegio ae María y el Gilberto Alzate Avendaño. Por el Distrito 02, la Normal Nacional de Varones, y la Consolata; se les aplicó a 12 sujetos en cada colegio. Se obtuvieron así 48 cuestionarios de los cuales se eliminaron ocho y se tabularon 4 para obtener los coeficientes de correlación interna.

Primero se establecieron los coeficientes de correlación entre variables y se tomaron como índice de fiabilidad. Para esto utilizamos la fórmula del coeficiente de correlación producto momento de Pearson.

Las variables que se comparan son: Necesidades Básicas variable X factores socio-económicos variable Y, factores políticos y no profesionales variable Z.

La correlación entre necesidades básicas y factores socio-económicos, ríos dió un coeficiente $r = 0.64$.

Esta correlación nos demuestra que entre necesidades básicas y factores socio-económicos existe una relación moderada. aceptable para la fiabilidad interna, ya que como hemos visto, en nuestro medio en gran parte el status social se logra a través del dinero y este mismo factor incide en la satisfacción de algunas de las necesidades básicas.

La correlación entre variables X y Z necesidades básicas y factores políticos y no profesionales.

$$r_{xz} = -0.08$$

Este es un coeficiente nulo, negativo que nos demuestra que no existe correlación entre estas dos variables.

La correlación entre las variables YZ nos da un coeficiente de 0.30. Este coeficiente es muy bajo, lo que nos permite afirmar que la relación entre estas dos variables es insignificante.

Los coeficientes anteriores nos permiten deducir que los tres instrumentos, miden, factores distintos de la variable elección de carrera.

Luego se procedió a hallar la correlación interna de cada uno de los tres instrumentos comparando las preguntas pares con las impares.

Para ésto utilizamos el mismo coeficiente de correlación de Pearson, corregido por la fórmula profética de Spear: an Brown.

$$r = \frac{nr}{1 + (n-1)r} = \text{que para el método de dos mitades. } n = 2; \text{ quedando,}$$

Estos hallazgos nos ayudan a determinar el coeficiente para continuar adelante en la investigación con cierta seguridad.

Para la variable X, necesidades básicas, tenemos que $r_X = 0.62$, (reemplazando en la fórmula)

$$r = \frac{2 (0.62)}{1 + 0.62} = 0.77$$

Este coeficiente es aceptable para efectos de la consistencia interna.

Para la variable Y, $r_Y = 0.71$

Este coeficiente también es aceptable para la consistencia interna.

Para la variable Z, $r_Z = 0.80$

Este coeficiente es bueno para la consistencia interna.

Por lo anterior podemos decir, que los instrumentos de recolección de la información tienen coeficientes de correlación aceptables y por lo tanto, los consideramos lo suficientemente confiables para medir el objeto que nos proponemos.

Estos hallazgos nos dan base suficiente para continuar adelante en la investigación con cierta seguridad.

CUADROS DE CORRELACIONES

Correlaciones entre Variables X, Y, Z. r Pearson

VARIABLES	VALOR r
Necesidades Básicas y Factores Socio-económicos	0.64
Necesidades Básicas y factores políticos y no profesionales.	- 0.80
Factores socio-económicos y factores políticos y no profesionales.	0.30

CORRELACIONES INTERNAS; PAR - IMPAR

VARIABLES	r PEARSON	r SPEARMAN BROWN
Necesidades Básicas	0.62	0.77
Factores Socio-económicos	0.55	0.71
Factores Políticos y no Profesionales	0.66	0.80

E. AJUSTE DEL INSTRUMENTO

Para el instrumento definitivo se eligieron las mismas preguntas del instrumento experimentado en la prueba piloto. No se eliminó ninguna porque ya había sido objeto de estudio y selección preliminar a dicha prueba y en el estudio de validez y confiabilidad todas aparecen trabajando adecuadamente.

En consecuencia se hizo un cuestionario con 12 preguntas para cada variable, con su respectivo título y presentados en el mismo cuadernillo, con el mismo encabezamiento y

forma de respuesta en escala de 1 a 5.

Las preguntas se ordenaron en cada cuestionario de acuerdo con una tabla de números aleatorios, quedando como se ve en el apéndice N° 1.

F. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS DATOS

De acuerdo con el objeto de nuestra investigación y los propósitos fijados, realizamos un análisis cuantitativo de la información; concretándose, en las siguientes operaciones; categorización, codificación, tabulación de datos, aplicación de prueba estadística t de Student para datos correlacionados, análisis e interpretación de los datos.

1. Categorización

Basándonos en estos principios fundamentales, hemos establecido tres categorías nominales básicas, derivadas del Marco Teórico y de los Objetivos de la Investigación,

Categoría "X" Necesidades Básicas

En esta categoría incluimos doce preguntas, cada una con una puntuación de 1 a 5 para una puntuación total

máxima de 6-, (Ver apéndice N° 1 cuestionario de Necesidades Básicas).

Categoría "Y" Factores Socio-económicos: Que incluye igual que la anterior doce preguntas con calificación de 1 a 5 y puntaje total de 60. (Ver apéndice, cuestionario de Factores Socio-económicos).

Categoría "Z" Factores Políticos y no Profesionales

Con igual número de preguntas e idénticos puntajes.

2. Codificación

Atendiendo los principios técnicos fundamentales, hemos establecido la siguiente codificación.

Código	01	La numeración del instrumento.
	02	E] Colegio
	02.1	Liceo Gilberto Alzate Avendaño.
	02.2	Diego Echavarría.
	02.3	Instituto Femenino Josefa de"l Castillo
	02.4	Idem. Ricardo Rendón.
	02.5	Liceo Lucrecio Jaramillo Vélez
	02.6	Colegio de María,

- 02.7 Colegio Corazonista
 - 02.8 Liceo Benjamín Herrera
 - 02.9 Colegio Santa María Mazarelio
 - 02.10 Idem Samuel Barrientos Restrepo
 - 02.11 Colegio de la Presentación
 - 02.12 Colegio Sagrado Corazón de Miraflores
- Código 03. Sexo
- 03.1 Masculino
 - 03.2 Femenino
- Código 04 Haz decidido seguir alguna profesión
- 04.1 Si
 - 04.2 No
- Código 05 Cuestionario de Necesidades Básicas.
- Código 06 Cuestionario de factores socio-económicos
- Código 07 Cuestionario de factores políticos y profesionales.
- Las preguntas de cada cuestionario se numeraron de 1 a 12.

Las respuestas a cada pregunta se codificaron de la siguiente forma:

CODIGO	RESPUESTA	VALOR
1	Muy decisiva	5
2	Bastante decisiva	4
3	Medianamente decisiva	3
4	Poco decisiva	2
5	Nada decisiva	1

3. Tabulación de los Datos

Aunque el tamaño de la muestra calculada fue de 384 y se recogieron las encuestas suficientes, preferimos eliminar algunos instrumentos que ofrecían alguna ambigüedad o duda, o que por alguna razón no había sido respondidos completamente los tres cuestionarios, y se tabularon 371 instrumentos que fueron respondidos en todas las variables.

Es importante recalcar que las que las variables objeto de esta investigación son necesidades básicas y factores socio-económicos, variables "x" y "y" respectivamente

sobre estas dos variables se centrará nuestro análisis

La tabulación de los 371 instrumentos que presentan todos los cuestionarios totalmente resueltos, nos permite trabajar mejor en la aplicación de la prueba t de Student para datos correlacionados y ríos facilita el hallazgo de los coeficientes de correlación por el método producto momento de Pearson.

Refiriéndonos a la tabulación del puntaje de necesidades básicas, (tabla N° 1) los datos se distribuyen entre los puntos 19 y 60, presentándose una mayor concentración de frecuencias hacia el punto 48 y las frecuencias más bajas se ven hacia puntajes inferiores

En los factores socio-económicos (tabla N° 2) las frecuencias se distribuyen entre los puntajes 15-58 presentándose una mayor concentración de frecuencias hacia el punto 40. y las frecuencias menores se encuentran hacia puntajes bajos. Estas dos variables presentan las características de una distribución normal.

La distribución de las frecuencias de los factores políticos y no profesionales presenta una dispersión de los datos que oscila entre los puntos 7 y 54, con una mayor concentración hacia el punto 31. 'tabla N° 3

Las menores frecuencias están hacia los puntos más altos, sin embargo, esta variable está distribuida en una forma normal.

Cuadro A: Cuadro comparativo de las tres variables, en que se puede observar las medias, medianas y D.T. correspondientes.

Variable	n	Media	Mediana	D.T.
X	371	45,17	45,83	7.14
Y	371	38,21	38,35	7.89
Z	371	32,87	32,60	6.92

Analizando las distribuciones de las tres variables, vemos que la variable que tiene más altos puntajes es la variable de necesidades básicas, notemos la coincidencia de este resultado con uno de los postulados del marco teórico, en el sentido de que las necesidades básicas es el factor de mayor influencia en la elección de carrera.

El segundo factor 6n D11JX)Tt. 3 JJC18 VÍ CDC 3 ser los factores socio-económicos, como lo muestran los resultados, y el tercer lugar en influencia lo ocuparían los factores políticos y no profesionales.

Analizando las medidas de tendencia central podemos observar que la media más alta corresponde a la variable "x" necesidades básicas, (45,17), le sigue la media de la variable "Y", factores socio-económicos, (38,21) y en último lugar la media de "Z", factores políticos y no profesionales, (32,87).

La magnitud de las medias coincide con la hipótesis general, según la cual, las necesidades básicas y los factores socio-económicos son los factores que más influyen en la elección de carrera.

La diferencia de medias entre necesidades básicas y factores socio-económicos también coincide con una de las hipótesis alternativas que afirma que la media de necesidades básicas es mayor que la media de factores socio-económicos.

Sin embargo, dada la correlación de estas dos variables es importante someterlas a una prueba estadística

para decidir sobre la significación de dicha diferencia.

Si representamos gráficamente en polígonos de frecuencias las distribuciones de las tres variables, (cuadro N° 1) en el mismo plano, podemos tener una visión comparativa, que nos permite apreciar las diferencias de puntajes, los grados de dispersión y el sesgo de cada una de ellas.

Si representamos las tres variables en una curva en forma de campana, tendríamos que la representación de la variable "X" nos resultaría una curva sesgada negativa. La variable "Y" nos resultaría una curva casi perfectamente simétrica o con un sesgo negativo imperceptible, y la variable "Z", nos resultaría representada en una curva sesgada positiva.

Sin embargo, estos sesgos son mínimos.

En la representación gráfica en forma de ojiva no se puede percibir ningún sesgo, pero se pueden apreciar claramente las diferencias de puntajes entre las tres variables. Representadas estas ojivas en un mismo plano (cuadro N° 2), observamos que la variable "X" queda representada a la derecha, la variable

"Y" al centro y la variable "Z" a la izquierda.

4. Cálculo de las Correlaciones y Pruebas Estadísticas

Debido a la correlación existente entre las dos variables experimentales "X" y "Y", como lo mostró la prueba piloto ($r = 0.64$), hemos decidido realizar una tabulación cruzada de las dos variables, calcular un coeficiente de correlación y aplicar una prueba de significación estadística, Esto con el fin de determinar el grado de validez y significación de la diferencia entre las medias. En primer lugar, si analizamos la tabulación cruzada, en nube de puntos, (tabla N° 4), podemos hacer las siguientes obser\aciones

Una nube de puntos concentrada, ubicados en un **S5í** por encima de la línea diagonal del polígono. Esta nube presenta una dirección de izquierda a derecha con tendencia ascendente, lo que denota una correlación positiva con un valor medio.

En segundo lugar, para determinar el valor de la correlación tomamos el coeficiente de correlación "r" de Pearson. En el cálculo del coeficiente de correlación empleamos la fórmula del producto momento de Pearson.

$$r_{XY} = \frac{28.0539}{(7.1421)(7.8947)} = 0,49$$

Esta es una correlación media positiva, acorde con lo que observamos en los datos.

Teniendo en cuenta esta correlación entre las variables X y Y hemos elegido la prueba "t de Student" para datos correlacionados, como la prueba de inferencia estadística más aconsejable para determinar el grado de significación de la diferencia de medias.

En nuestro estudio averiguamos la "t" por el método del error estándar, utilizando la siguiente fórmula:

$$t = \frac{(\bar{X}_1 - \bar{X}_2)}{\sqrt{S^2_{\bar{X}_1} + S^2_{\bar{X}_2} - 2r(S_{\bar{X}_1} S_{\bar{X}_2})}}$$

los datos para su desarrollo se encuentran en las tablas número 5 y 6 del apéndice número dos.

a. Diferencia de Medias X - Z

1) Hipótesis Nula Ho:

No hay diferencia significativa de medias en la influencia de las necesidades básicas, los factores socio-económicos y los factores "políticos y no profesionales" sobre la elección de carrera.

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$$

2) Hipótesis alterna H_1 :

Las necesidades básicas tienen una influencia significativamente mayor que los factores "políticos y no profesionales" en la elección de carrera.

$$H_1: \mu_1 > \mu_3$$

3) Prueba Estadística:

El cociente "t de Student" para muestras correlacionadas, es adecuado para la comprobación de nuestra hipótesis.

4) Nivel de significación $\alpha = 0.05$

5) Distribución de la Muestra

La distribución muestra! es la distribución "t de Student" con grados de libertad $gl = n-1$ ó $371 - 1 = 370$

6) Región Crítica

$t_{0,05} > |1,645|$, puesto que H_1 predice una diferencia de puntajes $\mu_1 > \mu_3$, la diferencia debe ser positiva por lo tanto, la región crítica consta de todos los valores positivos de $t > 1,645$, prueba unilateral.

$$t_o = \frac{(45,17 - 32,87)}{\sqrt{0,1375 + 0,1294 - 2(0,31)(0,3713)(0,3597)}} = 28,644$$

$t_o = 28,644 \quad t_{o,05} = 1,645$

7) Decisión:

Puesto que la "t" obtenida cae dentro de la región crítica. ($28,644 > t_{0,05}$). se rechaza la hipótesis nula H_o . a un nivel de significación de 0.05.

Por lo tanto se acepta la hipótesis alternativa H_1 según la cual $J\hat{J} > J\hat{L}J$.

Pasamos ahora a probar las siguientes hipótesis

b. Diferencia de medias Y - 7

1) Hipótesis

H_2 : La influencia de los factores socio-económicos es significativamente mayor que la de los factores "políticos y no profesionales" en la elección de carrera.

$$H_2: \mu_2 > \mu_3$$

2) Prueba estadística "t de Student"

3) Nivel de Significación $\alpha = 0,05$

4) Distribución Muestral: La distribución "t de Student" con $gl. = n - 1 = 371 - 1 = 370$.

5) Región Crítica: $t_{0,05} > 1,645$, puesto que H_2 predice una diferencia de puntajes $\mu_2 > \mu_3$, la diferencia debe ser positiva. Por lo tanto la región crítica consta de todos los valores positivos de $t > 1,645$, prueba unilateral.

La distribución de la muestra es la distribución "t de

$$t_0 = \frac{(38,21 - 32,87)}{\sqrt{0,1684 + 0,1294 - 2(0,51)(0,4104)(0,3597)}} = 36,27$$

$$t_0 = 36,277 > t_{0,05} = 1,645$$

6) Decisión:

$t_{0,05} > 1,645$. La región crítica consta de todos los valores positivos de $t > 1,645$, prueba unilateral. Puesto que la t obtenida cae dentro de la región crítica, $36,277 > t_{0,05}$ por lo tanto se rechaza la hipótesis nula H_0 : a un nivel de significación de 0,05 y se acepta la hipótesis alterna que H_2 predice que $\mu_2 > \mu_3$.

$$H_2: \mu_2 > \mu_3. \quad t_0 = \frac{(45,17 - 38,21)}{\sqrt{0,1378 + 0,1684 - 2(0,49)(0,4104)(0,3597)}} = 17,576$$

Pasamos luego a comprobar la tercera hipótesis.

Diferencia de medias $\bar{X} - \bar{Y}$

1) Hipótesis H_3 :
crítica $t_0 = 17,576 > t_{0,05} = 1,645$. Se rechaza la hipótesis

Las necesidades básicas tienen una influencia significativamente la hipótesis alterna $H_3: \mu_1 > \mu_2$.

mayor que los factores socio-económicos en la elección de carrera.

este punto H3: $\mu_1 > \mu_2$

2) Prueba Estadística

La prueba adecuada es el cociente "t de Student".

3) Nivel de Significación. $\alpha = 0,05$

4) Distribución de la Muestra.

La distribución de la muestra es la distribución "t de Student" con grados de libertad $gl. = n - 1 = 371 - 1 = 370$

5) Región Crítica

$t_{0,05} > |1,645|$. La región crítica consta de todos los valores positivos de $t > 1,645$, prueba unilateral. Puesto que H3 predice que $\mu_1 > \mu_2$

$$t_0 = \frac{(45,17 - 38,21)}{\sqrt{0,1378 + 0,1684 - 2(0,49)(0,3713)(0,4104)}} = 17,576$$

$$t_0 = 17,576 > t_{0,05} = 1,645$$

6) Decisión : Puesto que la t obtenida cae dentro de la región crítica $t_0 = 17,576 > t_{0,05} = 1,645$. Se rechaza la hipótesis nula H_0 : a un nivel de significación $\alpha = 0,05$. y se acepta la hipótesis alterna H3: $\mu_1 > \mu_2$

G. DECISIONES Y DEDUCCIONES

En este punto nos ocuparemos de hacer una evaluación crítica de los resultados obtenidos en el tratamiento estadístico de los datos y de explicarlos, en términos conceptuales, basados en el marco teórico.

1. Decisiones

En esta parte hacemos un resumen especialmente centrado en los métodos, procedimientos y operaciones realizados en el análisis de los datos obtenidos a través de la observación y la comparación analítica de los resultados finales.

Analizando la amplitud de distribución de las variables, vemos que en la variable "X". su punto más bajo es 19, su punto más alto 60, y da la mayor concentración de frecuencias (moda) en el punto 48.

La variable "Y" se distribuye así:

El punto más bajo es 15, el punto más alto 58 y la (moda) se encuentra en el punto 40, La variable "Z", tiene como punto más bajo 7, el punto más alto

54 y (moda) 32.

En el análisis de la tabulación de puntajes, y teniendo en cuenta que el máximo puntaje posible es 60, observamos lo siguiente: (Ver tablas 1, 2 y 3 apéndice N° 2).

Basándonos en los datos anteriores, especialmente en las modas, de una forma somera, podemos ordenar las variables así:

1. Necesidades Básicas.
2. Factores Socio-económicos
3. Factores "Políticos y no Profesionales.

Observando las medidas estadísticas descriptivas, tenemos:

- a. Con respecto a la comparación de medias podemos observar que la variable con media más alta es la variable "X". $X = 45.17$. La variable "Y" con una media $V = 38.21$ y tercero la variable "Z" con media $2 = 32.87$.
- b. Comparación de desviaciones típicas. Por la comparación de las desviaciones típicas podemos determinar en cuales variables hubo mayor o menor dispersión.

- 1) La variable de mayor divergencia en sus puntajes es la variable "V" con D.T. = 7,89'
- 2) La menos dispersión la presentó la variable "Z" con D.T. = 6,92.
- 3) La variable "X" presentó una divergencia intermedia con D.T. = 7. 14

Nótese que en este punto del análisis las diferencias entre las variables no parecen grandes, como puede observarse en los gráficos del apéndice N° 2 (Cuadros 1, 2, 3, y 4).

Incluso en los mismos gráficos pueden observarse sus perfiles aproximativamente normales.

c, Análisis de las correlaciones: Para el cálculo de las correlaciones se utilizó el coeficiente "producto Momento" de Pearson y de éste se obtuvieron los siguientes resultados:

El par de variables de mayor correlación son: "Y"Z", (factores socio-económicos y factores "políticos y no profesionales" respectivamente) ($r_{YZ} = 0,51$).

Esta es una correlación moderada pero de ninguna manera despreciable,

En segundo lugar están, necesidades básicas y factores socio-económicos, con una correlación $r_{XY} = 0,45$ éste correlación también es de un valor moderado.

La menor correlación la encontramos entre las variables "X" y "Z" con un coeficiente $r_{XZ} = 0,31$, esto es una correlación baja.

La forma de la distribución de las variables junto con los coeficientes de correlación fueron las circunstancias que nos indujeron a adoptar la prueba "t de Student" para datos correlacionados, como prueba de significación estadística de las diferencias entre sus medias

- d. En el cálculo del coeficiente "t de Student" por el método del error Standard de la diferencia de medias se hicieron tres pruebas en forma unilateral, con el fin de comprobar las tres hipótesis alternativas. Todos y cada uno de los coeficientes obtenidos superó ampliamente el valor crítico de "t" e un nivel de significación $\alpha = 0.05$ por lo tanto suficiente para

comprobar cada una de las hipótesis alternativas.

Este análisis nos llevó a tomar la decisión final de rechazar en todas sus partes la hipótesis nula H_0 : según la cual:

No hay diferencia significativa de medias en la influencia de las necesidades básicas, los factores socio-económicos y los factores políticos y no profesionales" sobre la elección de carrera" y en consecuencia:

- 1) Aceptar la hipótesis alternativa H^1 : "Las necesidades básicas tienen una influencia significativamente mayor que los factores políticos y no profesionales" en la elección de carrera".
- 2) Aceptar la hipótesis alternativa H_3 : "Las necesidades básicas tienen una influencia significativamente mayor que los factores socio-económicos en la elección de la carrera".
- 3) Aceptar la hipótesis alternativa H_2 : "La influencia de los factores socio-económicos

es significativamente mayor que la de los "factores políticos y no profesionales" en la elección de carrera",

Estos resultados nos permiten reafirmar la hipótesis general de que "Las necesidades básicas y los factores socio-económicos son los eventos que más influyen en los jóvenes en la elección de su carrera".

Esta hipótesis fue derivada del marco teórico y de los objetivos de nuestra investigación y de la cual se derivan las tres hipótesis alternativas subsiguientes.

Si confrontamos las medias obtenidas en la muestra con las medias poblacionales, \bar{X} , encontramos que para la variable "X", la media poblacional se encuentra entre 44,80 y 45.54 con una probabilidad del 95%.

Para la variable "Y" la media poblacional \bar{Y} se encuentra entre 37,80 y 38,62 con igual probabilidad.

Para la variable "Z", \bar{Z} se encuentra entre 32.51

y 33,22 con una probabilidad del 95%

Por esto podemos afirmar que la muestra encuestada fue extraída y es representativa de la población estudiada.

2. Interpretación

Si intentamos un proceso deductivo, tomando como marco de referencia las teorías expuestas, el análisis cualitativo de los datos obtenidos en la observación y el análisis estadístico cuantitativo de los mismos, podemos realizar una serie de asociaciones y deducciones que a la vez nos sirva de síntesis deductiva y de explicación teórica de los hechos observados.

- a. El análisis preliminar que se hizo de cada uno de los distintos reactivos del instrumento y los ajustes que se derivaron de la prueba piloto hicieron que se comportaran adecuadamente en la medición del objeto.
- b. Las tres variables guardan entre sí una correlación moderada, especialmente necesidades básicas y factores socio-económicos, debido a que, como

lo expresemos en el capítulo anterior, muchas necesidades no son muy específicas en cuanto al objeto o en cuanto al mecanismo de su satisfacción, y ésta se logra por generalización o por desplazamiento. De esta manera un incremento en ciertas necesidades significaría también un incremento en los mecanismos de satisfacción, que pueden ser aspectos sociales y económicos.

Esto podría influir reduciendo las diferencias de medias pero determinar también una mayor correlación.

- c. Las necesidades básicas son los eventos que mayor influencia tienen en la elección de carrera. Sin embargo, no solo a las necesidades fisiológicas se les debe aplicar el término "básico", hay ciertos motivos personales, psicológicos y sociales que son imperativos para el bienestar del individuo.

De esta manera, como lo decimos en otra parte de este trabajo, es muy probable, que para un estudiante determinado la razón más motivadora en la elección de su carrera sea una buena remuneración que le permita satisfacer sus necesidades insatisfechas por una estrechez económica.

También debemos subrayar, que la necesidad de éxito y autoestimación es psicológica pero solamente se puede satisfacer a través del aspecto socio-económico. Para lograr la autoestimación es necesario el reconocimiento de los demás, o de lo contrario se deteriora. Igual cosa podemos decir de la necesidad de posesión, cuya satisfacción no se puede desligar del aspecto económico,

- d. No obstante ser los "factores políticos y no profesionales" los eventos de menor influencia en la elección de carrera, vemos que su media es relativamente alta, lo cual nos demuestra que éstos factores, que son emanados de las estructuras ideológicas, políticas, sociales y familiares, siguen teniendo en nuestro tiempo bastante influencia motivadora en la elección de carrera.

Estos factores ejercen su influencia actuando unas veces como elementos limitantes de cupos y oportunidades y otras veces en forma de condicionamientos familiares, sociales, ideológicos y políticos que inconscientemente envuelven y presionan al individuo.

Aquí se pueden agrupar elementos como las oportunidades de cupo en las universidades, la prolongación de estudios en algunas carreras, el desempleo, la percepción de la educación como un medio de ascenso social, o también el ánimo de lucro que lleva a algunas personas a invertir en educación superior por los beneficios económicos que pueda producir.

Todos estos elementos constituyen lo que se ha llamado, alienación y sobre determinación.

- e. Todas estas condiciones aproxima y correlaciona nuestras variables en forma moderada, de tal manera que podamos ordenarlas de la más influyente a la menos influyente así:

- 1) Necesidades básicas.
- 2) Factores socio-económicos
- 3) Factores políticos y no profesionales

La necesidad de posesión es una de las necesidades más básicas del hombre y su satisfacción está íntima y claramente relacionada con los factores socio-económicos, tanto que en algunos casos puede identificarse con el ánimo de lucro. Podría ser que para algunas familias que tienen

ya asegurada la satisfacción de sus otras necesidades, el deseo de aumentar sus ingresos sea la motivación más poderosa para impulsar a uno de sus miembros a elegir una carrera que le permita ganar lo suficiente para acumular un pequeño capital que le asegure el bienestar futuro para sí y los suyos.

- g. Muchas otras necesidades están directamente relacionadas con aspectos actitudinales, sociales, económicos, ideológicos y políticos, que se hace imprescindible tratarlos en conjunto, tanto a un nivel teórico como empírico: ejemplo: Aptitud, vocación, alienación, sobre-determinación, estatus, necesidades de seguridad, de auto-estimación, de posesión, de libertad, etc.

El pretender estudiarlas independientemente nos presentarían los hechos tan distorcionados e inexactos que distarían mucho de nuestra realidad concreta.

En estos puntos consignamos a grandes rasgos las deducciones obtenidas de los resultados de nuestra investigación.

No se hizo un análisis particular de cada una de las necesidades básicas, o a nivel de profesiones. ya que éste no era uno de nuestros propósitos, dejamos esta inquietud para próximas investigaciones.

III. CONCLUSIONES

Este estudio pretendía determinar la influencia de las necesidades básicas y los factores socio-económicos como eventos motivadores en la elección de carrera y su mutua correlación.

Entendemos por necesidad a todo estado de desequilibrio o perturbación del bienestar fisiológico e psicológico producido por la carencia de algo. Estamos de acuerdo con los Psicólogos que consideran que las necesidades básicas son unos de los principales motivadores de la conducta humana. Pero no solo a las necesidades fisiológicas se les debe aplicar el termino "básico", hay ciertos motivos personales, Psicológicos y sociales que son imperativos para el bienestar del individuo.

Algunas necesidades pueden llevar consigo otras, o ser en cierto modo el canal normal de satisfacción de otras.

Muchas necesidades no son muy específicas en cuanto al objeto y mecanismos de su satisfacción y ésta se logra mediante

desplazamientos y generalización

Los objetos y/c mecanismos gratificadores de algunas necesidades pueden estar constituidos por factores socio-económicos u otros aspectos.

Las necesidades de seguridad autoestimación y posesión solo se satisfacen por factores sociales y económicos.

Es probable que muchos estudiantes perciban la educación como medio de mantener y/c ganar status y éste se consigue en mayor o menor grado mediante los beneficios económicos.

La elección de carrera está múltideterminada por una serie de condiciones políticas, económicas, familiares, técnicas, ideológicas, tradicionales que limitan su libertad.

Esta situación produce en el sujeto que elige, un enfrentamiento entre la identidad vocacional y la identidad profesional.

Además actúan sobre el sujeto los factores de "alienación" entendiendo como tal a ese conjunto de condiciones impuestas por el sistema y que se traducen en una serie de demandas,

imposiciones e ideologías que en una forma velada envuelve y constriñe al individuo. Estas a su vez, son la resultante de la imposición de la ideología, la economía, la tecnología y demás fuerzas de los países dominantes sobre los países dominados. La tecnología que generan los países altamente tecnificados se convierte en el criterio de valoración de las carreras; esto le da a esos países la capacidad para asignar status a las carreras y así ejercer, cierta dominación sobre la educación en los países satélites.

La prolongación de estudios en algunas carreras, el incremento de las necesidades producidas por la crisis económica de las familias: hacen que los padres aconsejen y apoyen a sus hijos por una carrera corta como un medio de satisfacción de las necesidades familiares.

El mercado y la posibilidad de empleo a corto plazo es otra condición que influye mucho en la elección de carrera.

Aunque los jóvenes le dan un gran valor a su vocación y aptitudes, algunos factores derivados de las estructuras políticas y sociales, tales como oportunidades de ingreso a la universidad y otras, tienen bastante influencia en la elección.

Estas conclusiones resumen los puntos más relevantes de nuestra investigación, la cual se centró a un nivel general sobre las profesiones.

Esperamos que este trabajo, sea un aporte como material de consulta en la orientación profesional de los jóvenes y en futuras investigaciones.

APINDICE X° 1

ENCUESTA SOBRE ELECCION PROFESIONAL PARA ALUMNOS DE
SEXTO BACHILLERATO

NOMBRE DEL COLEGIO : _____ ó

SEXO : Masculino _____ Femenino _____

Haz decidido seguir alguna carrera profesional.

Si _____ NO _____ Cuál es?

Aquí encontramos algunas preguntas relacionadas con tu carrera profesional. Los datos son confidenciales y esperamos contestes sinceramente de acuerdo a lo que pienses.

A continuación hay una serie de razones por las cuales las personas eligen carrera profesional. Lee detenidamente cada una de estas razones y marca con una X en la casilla **correspondiente** a la escala, según EL GRADO DE DECISION DE CADA RAZON en la elección **de** tu carrera:

El Número 5 Si es **muy** decisiva
4 Si es bastante decisiva
3 Si es moderadamente decisiva
2 Si es poco decisiva
1 Si es nada decisiva

CUESTIONARIO DE NECESIDADES BASICAS

- 05.1 Me permite tener una mayor variedad de conocimientos y experiencias.
- 05.2 Me proporciona los medios necesarios para vivir
- 05.3 La puede ejercer independientemente.
- 05.4 Me da oportunidad de progresar y auto realizarme intelectualmente.
- 05.5 Me proporciona un bienestar físico y mental
- 05.6 Me asegura el bienestar para la vejez.
- 05.7 En ella me siento más seguro.

- 05.8 Me permite colocarme en el grado de status social que necesito.
- 05.9 Es el área académica en la cual he tenido mayor rendimiento.
- 05.10 Me permite trabajar en compañía permanente de otras personas.
- 05.11 Me proporciona una mayor estimación y afecto de los demás.
- 05.12 Creo que tengo las aptitudes necesarias para desempeñarlas.

CUESTIONARIO DE FACTORES SOCIOhCONOMICOS

06. 1 Está bien remunerada
06. 2 Es menos costosa (nota: El coste de una carrera se incrementa si la matrícula y materiales se le suman viajes y pensiones, cuando hay que ir a otra ciudad o país a cursarla)

06. 3 Es la profesión de mayores perspectivas para el desarrollo del país.

06.A Es independiente de la política

06. 5 /iradicionalmente ha sido muy bien valorada por la sociedad.

06. b, Puedo llegar a ocupar una alta posición en el gobierno o en la empresa privada.

06. 7 - Con ella puedo servir a la comunidad

06. 8y Hay más demanda de profesionales en esta rama.

06. 9 /Me da la oportunidad de trabajar y estudiar al mismo tiempo.

06.10 y Porque tengo oportunidad de financiación por préstamos o beca.

06.11 /Ayuda a promover el cambio social.

06.12 /Es una de las carreras que más necesita el país.

CUESTIONARIO DE FACTORES POLITICOS Y NO PROFESIONALES

07. 1 Es la profesión de mis padres.
07. 2 Es la carror; que más conozco,
07. 3 Es la carrera que me aconsejan los profesores.
07. 4 Porque en la actualidad es la alternativa que me permite mayores facilidades de ingreso.
07. 3 Es más corta.
07. ó Fs una profesión nueva.
07. 7 Porque me gusta estudiar en la universidad que la ofrece.
07. 8 Es la carrera que siempre me ha gustado.
07. 9 Porque la puedo estudiar en esta ciudad,
- 07.10 Sus estudios demandan menos esfuerzos.

07.11 Es la profesión que mis padres quieren que siga.

07.12 Se puede ejercer en un campo práctico.

AGRADECEMOS TU COLAÍ-, RACiON

APENDICE N° 2

TABLAS DE FRECUENCIAS

Tabla N° 1. Tabulación de los puntajes de necesidades básicas.
Variable "X"

Intervalos de Clase	Puntos medios	f	f.a
59 - 62	60,5	2	371
55 - 58	56,5	29	369
51 - 54	52,5	55	340
47 - 50	48,5	87	285
43 - 46	44,5	75	198
39 - 42	40,5	63	123
35 - 38	36,5	33	60
31 - 34	32,5	15	27
27 - 30	28,5	8	12
23 - 26	24,5	1	4
19 - 22	20,5	3	3

Tabla N° 2: Tabulación de los puntajes de Factores Socio-económicos. Variable "Y"

Intervalos de clase	Puntos medios	f	f.a.
55 - 58	56,5	4	371
51 - 54	52,5	22	367
47 - 50	48,5	33	345
43 - 46	44,5	57	312
39 - 42	40,5	67	255
35 - 38	36,5	65	188
31 - 34	32,5	60	125
27 - 30	28,5	35	63
23 - 26	24,5	21	28
19 - 22	20,5	5	7
15 - 18	16,5	2	2
		n=371	

Tabla N° 3: Tabulación de los puntajes de Factores Políticos y no profesionales. Variable "2"

Intervalos de clase	Puntos medios	f	f.a.
51 - 54	52,5	2	371
47 - 50	48,5	8	369
43 - 46	44,5	26	361
39 - 42	40,5	41	335
35 - 38	36,5	68	294
31 - 34	32,5	85	226
27 - 30	28,5	84	141
23 - 26	24,5	58	57
19 - 22	20,5	13	19
15 - 18	16,5	5	6
11 - 14	12,5	0	1
7 - 10	8,5	1	1
		n=371	

Tabla N° 4

Tabulación Cruzada, Necesidades Básicas y Factores socio-económicos. Variables "X" y "Y". Nube de Puntos.

f	2	5	21	35	60	65	67	57	33	22	4	0	371
59 - 62													2
55 - 58													29
51 - 54													55
47 - 50													87
43 - 46													75
39 - 42													63
35 - 38													33
31 - 34													15
27 - 30													8
23 - 26													1
19 - 22													3
15 - 18													0
X Intervalos Y	15 - 18	19 - 22	23 - 36	27 - 30	31 - 34	35 - 38	39 - 42	43 - 46	47 - 50	51 - 54	55 - 58	59 - 62	f

TABLA 5

ERRORES ESTANDARD Y YAFIAKZAS ESTIMADAS DE LAS MEDIAS MUESTRALES

VARIABLE	ERROR STANDARD ESTIMADO DE LA MEDIA	VARIANZA ESTIMADA DE LA DISTRIBUCION DE LA MEDIA MUESTRAL
NECESIDADES BASICAS	$S_{\bar{X}}$ 0,3713	$\frac{2}{S_{\bar{X}}}$ 0,1378
FACTORES SOCIO- ECONOMICOS	$S_{\bar{Y}}$ 0,4104	$S_{\bar{Y}}^2$ 0,1684
FACTORES POLITICOS Y NO PROFESIONALES	$S_{\bar{Z}}$ 0,3597	$S_{\bar{Z}}^2$ 0,1294

TABLA 6

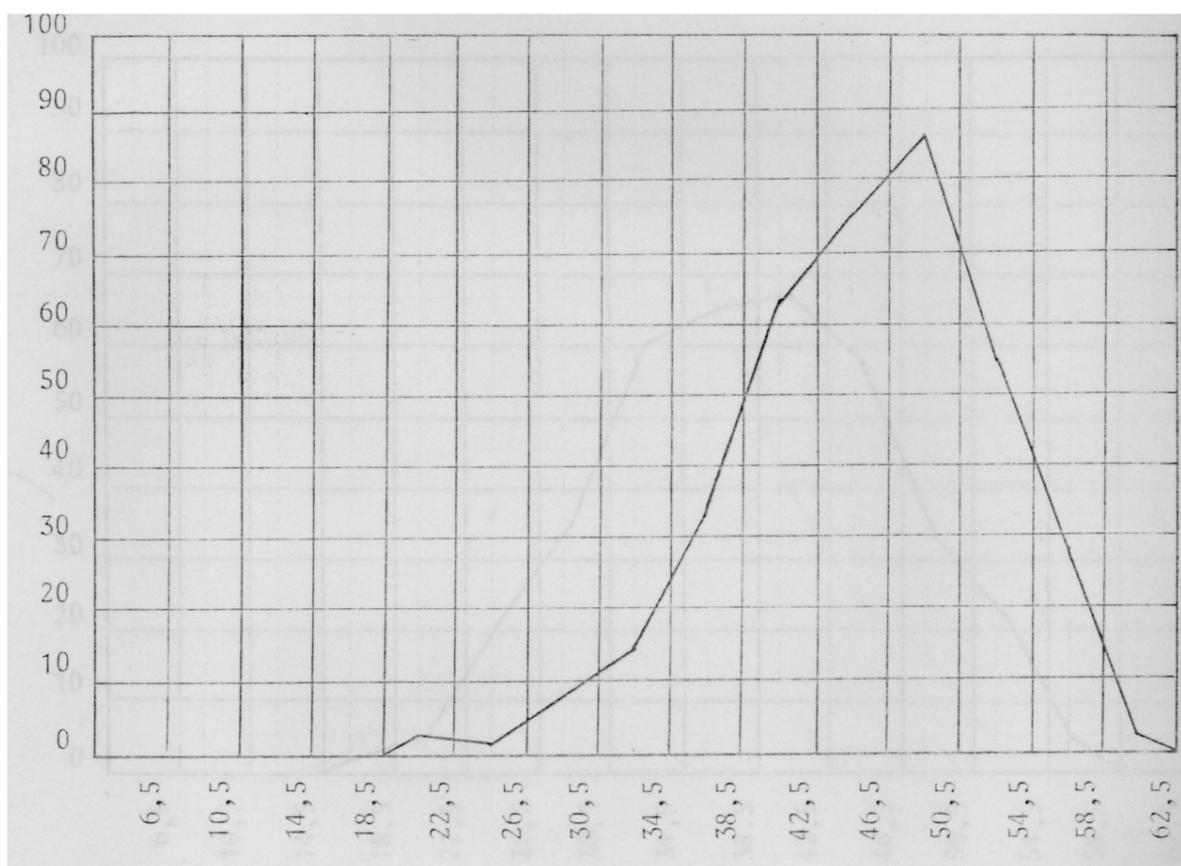
COCIENTES DE CORRELACION PEARSON DE LAS TRES VARIABLES X, Y, Z

VARIABLES	r PEARSON
Necesidades básicas factores socio-económicos.	0,49
Necesidades básicas Factores políticos y no profesionales.	0,31
Factores socio-económicos y factores políticos y no profesionales.	0,51

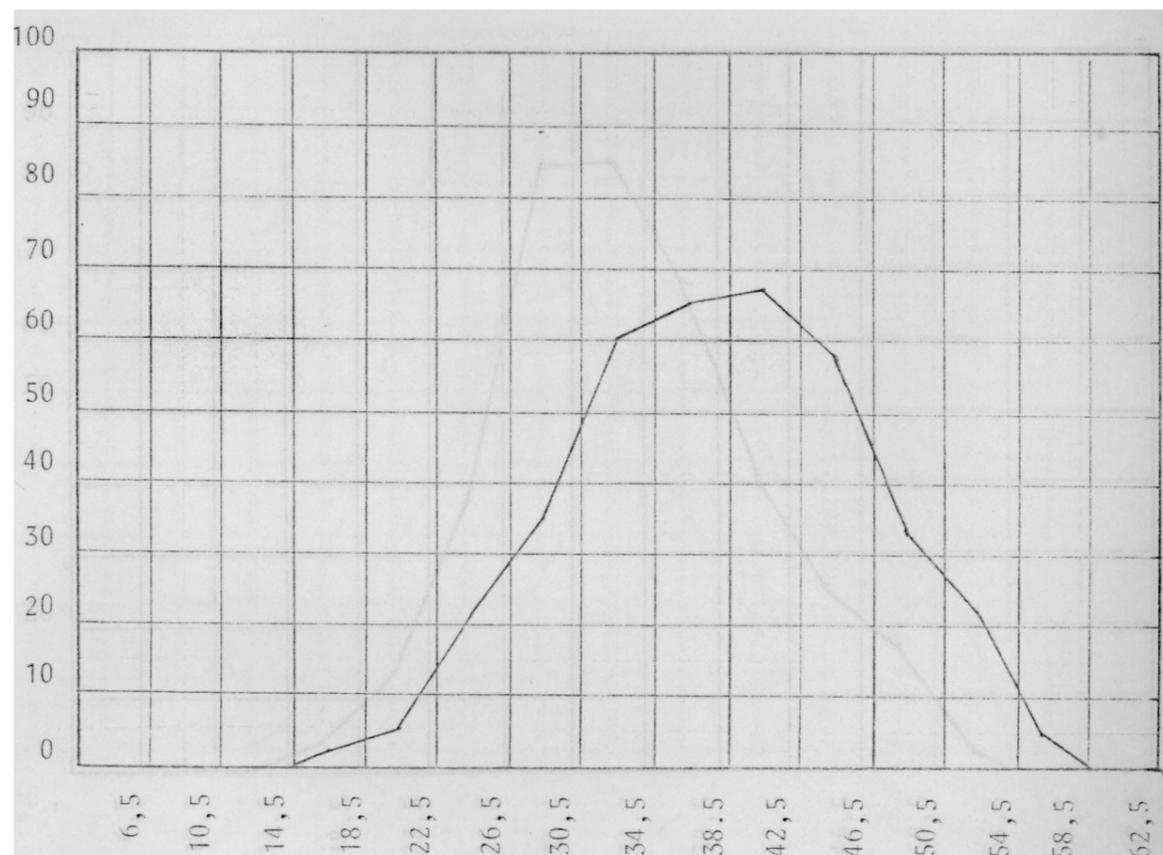
MEDIAS F'OBACIONALES LN LAS TRES VARIABLES INDEPENDIENTES
X. Y, Z

VARIABLE	LIMITES	
	INFERIOR	SUPERIOR
NECESIDADES BASICAS U_1	44,80	45,54
FACTORES SOCIO-ECONOMICOS. U_2	37,80	38,62
FACTORES POLITICOS Y NO PROFESIONALES U_3	32,51	33,22

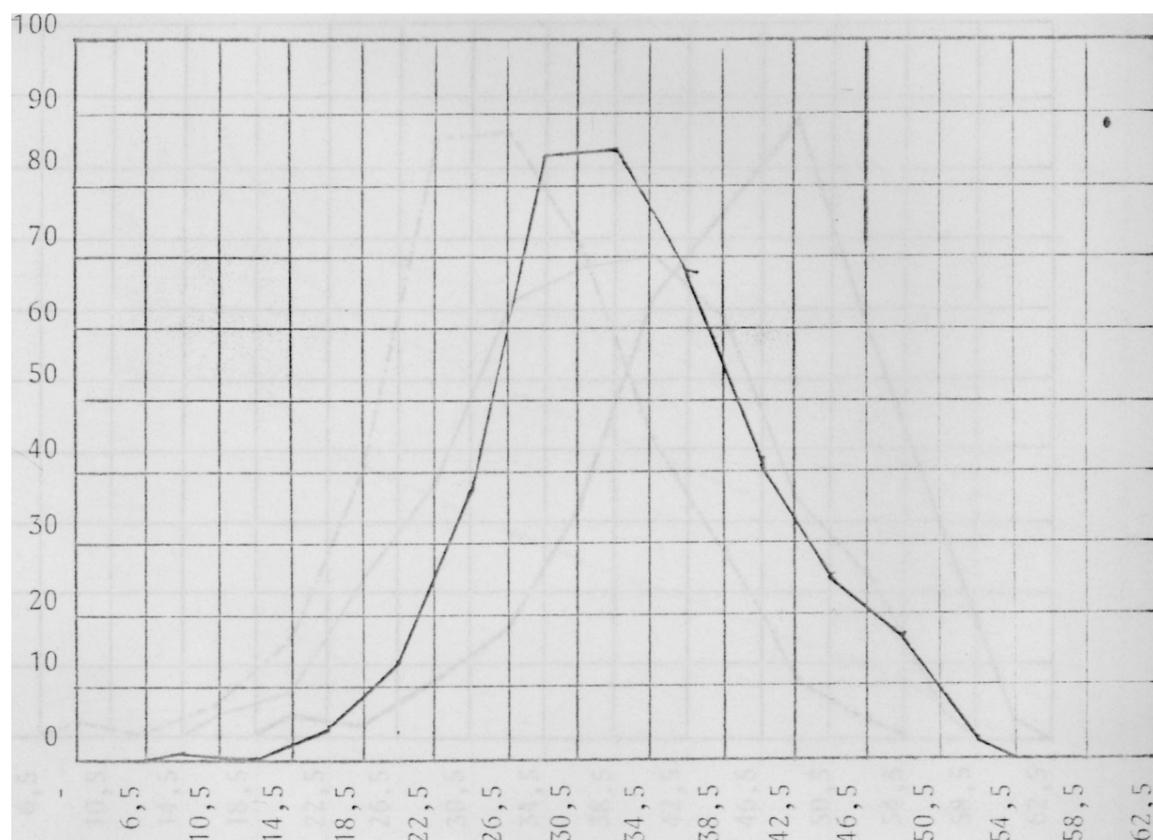
Cuadro N° 1: Polígono de Frecuencias de la Variable "X" Necesidades Básicas.



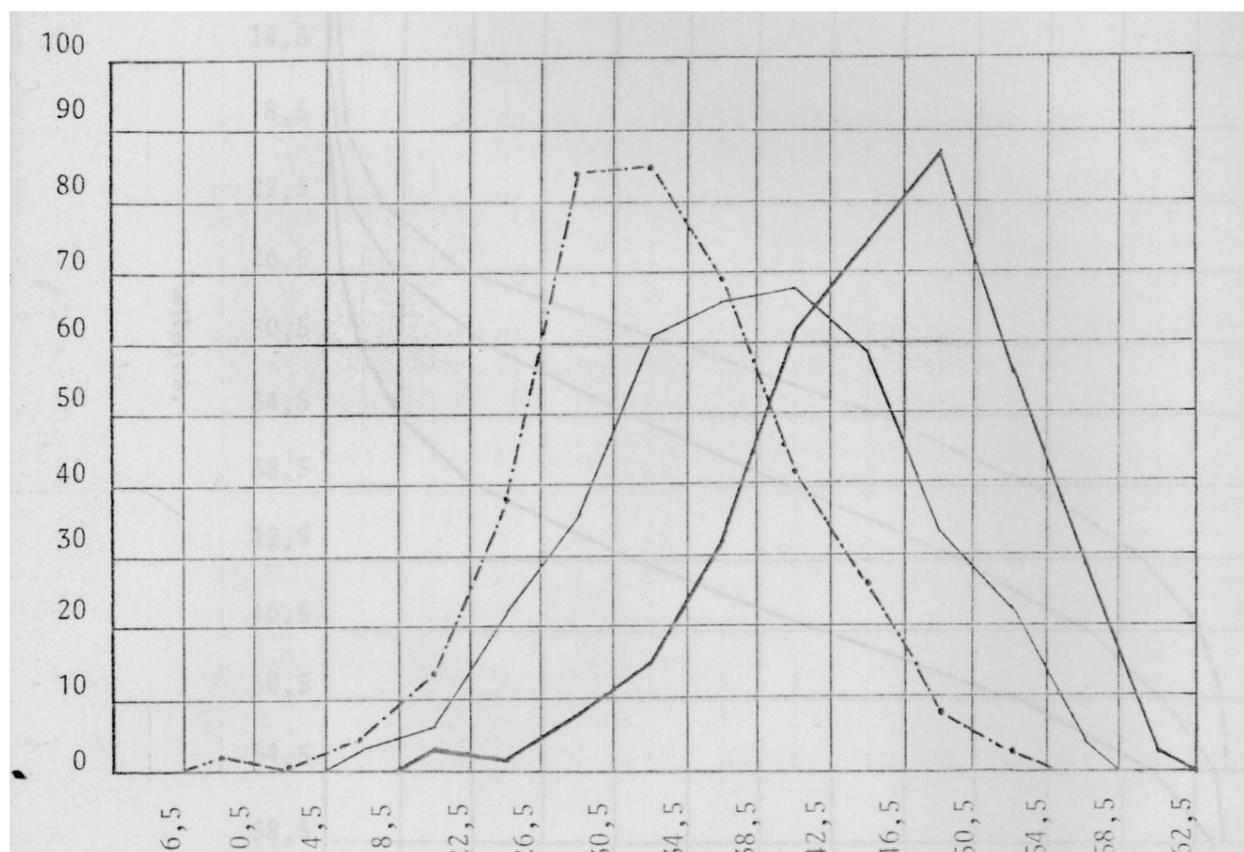
Cuadro N° 2: Variable "Y" Factores Socio-económicos.



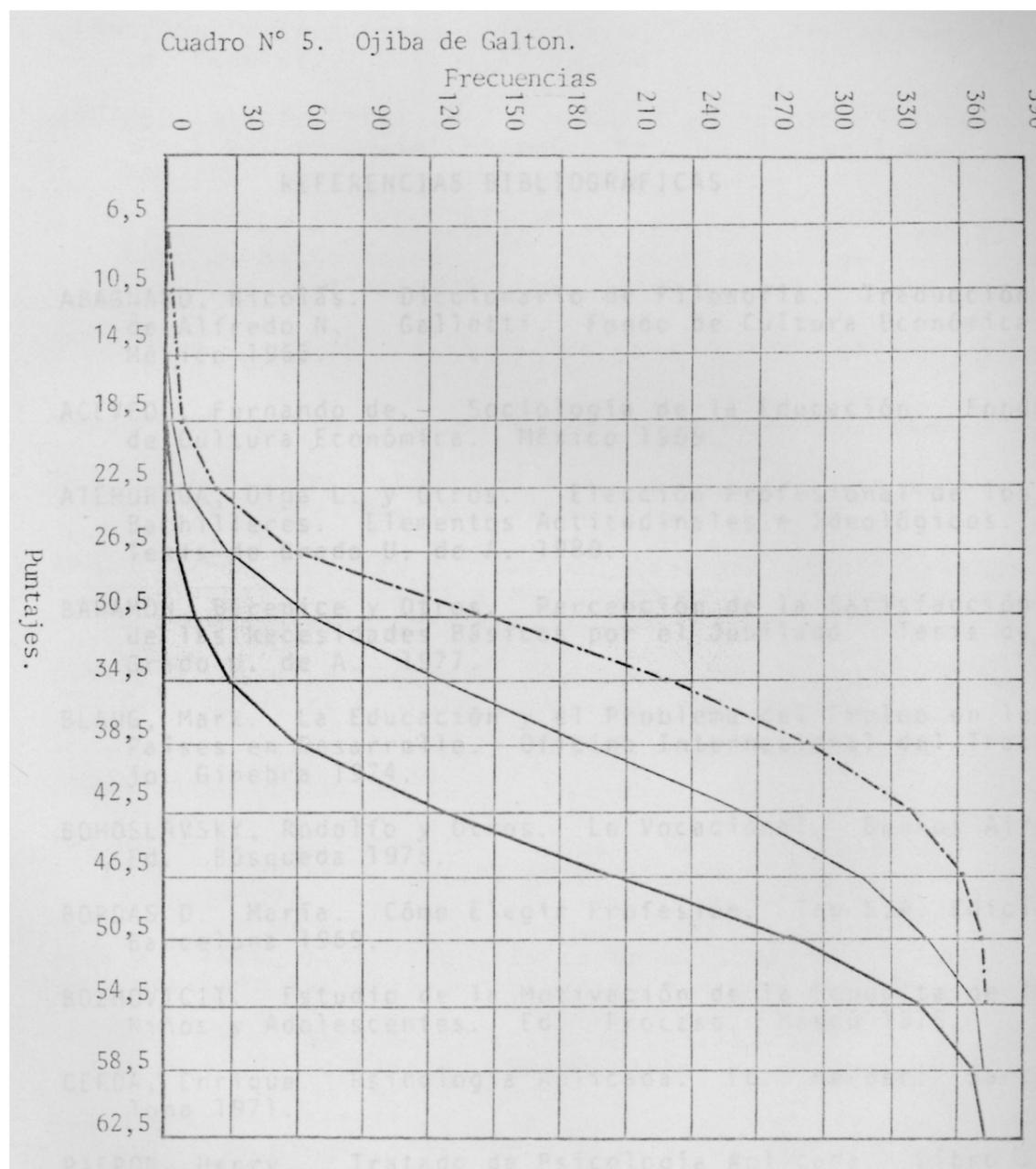
Cuadro N° 5 : Polígono de **Frecuencias** de la Variable "Z" Factores Políticos v no Profesionales.



Cuadro N° 4. Polígonos de Frecuencias de las tres Variables "X", "Y", "Z".



Aquí se ven los polígonos de frecuencias de las tres variables: Con línea gruesa la Variable "X", con línea delgada la Variable "Y" y con línea punteada la Variable "Z"



En este cuadro se ven representadas en un mismo plano las curvas progresivas de las tres variables: Con línea punteada la variable "Z", con línea delgada la variable "Y" y con línea gruesa la variable "X". Las distancias entre una y otra indican las diferencias de puntaje.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABAGNANO, Nicolás. Diccionario de Filosofía. Traducción de Alfredo K. Galletti. Fondo de Cultura Económica. México 1963.
- ACEVEDO, Fernando de. Sociología de la Educación. Fondo de Cultura Económica. México 1969.
- ATEHORTUA, Olga L. y Otros. Elección Profesional de los Bachilleres. Elementos Actitudinales e Ideológicos. Tesis de Grado U. de A. 1980.
- BAHAMON, Berenice y Otros. Percepción de la Satisfacción de las Necesidades Básicas por el Jubilado. Tesis de Grado U. de A. 1977.
- BLAUG, Mark. La Educación y el Problema del Empleo en los Países en Desarrollo. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra 1974.
- BOHOSLAVSKY, Rodolfo y Otros. Lo Vocacional. Buenos Aires Ed. Búsqueda 1975.
- BORDAS D. María. Cómo Elegir Profesión. Teu S.A. Ediciones Barcelona 1969.
- BOZHOVICIT. Estudio de la Motivación de la Conducta de los Niños y Adolescentes. Fe. Proceso. Moscú 19/8.
- CERDA, Erricue. Psicología Aplicada. Ed. -erder. Barcelona 1971.
- PIERQN. Henry. Tratado de Psicología Aplicada. Libro La' Psicología Diferencial. Ed. Kapelus: Buenos Aires 1952.
- HABER AUDREY Y RUNYON, Richard P. Estadística General. F:f-< Educativo Interamericano. México 1973.
- HIIGARD, Ernest R. y MARQUIS D.G, Condicionamiento y *kireno i* • zaje. Ed. Trillas. Versión Española de Emilio Rives. México 1969.

- JEANGROS, Erwin. Orientación Vocacional y Profesional. Ed. Kapelusz. Buenos Aires 1962.
- JOURARD, Sidney. Personal Adjustment an Aproach Through the Study of Heltny Personality. Mac Millan Company, New York 1964.
- KELLY, Willian A. Psicología de la Educación. Tomo 1. Versión Española por Gonzalo Gonzalvo Mainar. Segunda Edición. Editorial Morata. Madrid 1969.
- MADSEN, l. E. Teorías de la Motivación. Ed. Peídos. Buenr. s Aires 1972.
- MARAÑON, Gregorio. Espasa Calpe, Enciclopedia. Í-'adrid 1966.
- MASLOW, A.H. Motivation and Personality. Karper y Row, Publis Hers. New York 1954.
- RAMIREZ, Ana Mercedes y ESCUDERO, Abraham. Incidencia de lo Social, Económico y Religioso en la Escogencia de Carrera. Tesis de Grado Magister U. de A. 1976.
- WARREN C. Joward, Editor. Diccionario de ^sicología 5a. Ec. Fondo de Cultura Económica. México 1964.
- O¹P,AS OBRAS CONSULTADAS
- ARIZMENDY POSAD*. Octavio. Retos y Respuestas en la Educa- ción Superior. Revista Arco No. 146. Ed. Canal Ramírez Bogotá 1973.
- AZORIN Y POCH, Francisco. Curso de Muéstreo y Aplicaciones. Instituto Nacional de Estadística. Madrid 1962.
- BATTEN T. R. Las Comunidades y su Desarrollo. Ed. Ferroo ce Cultura Económica. Méxicc 1966.
- FARIÑA, f. elson. Crít"ca a la Ideología Educativa en Cele Da. Rev. Ideología y Sociedad No. 12. Bogota ¡575.
- GEMELL1, Agustín. La Orientación Profesional. Fe. Razór. \ Fé. Madrid"1959.
- HOLLAN. John L. La Elección Profesional, Teoría de las Car - ras. Ed. Trillas. México 1975.
- HYMAN, Herbert. Diseño y Análisis, ce las Encuestas Social?s. Ed. Amorrortu. Buenos Aires 197"