

145477

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

IZTAPALAPA

C. S. H.

// ESTUDIO COMPARATIVO SOBRE EL SIGNIFICADO
DE INTERES PROFESIONAL DE LOS ALUMNOS DE SOCIOLOGIA
DE LA UAM-I //

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

LICENCIATURA EN PSICOLOGIA SOCIAL

TRABAJO DE INVESTIGACION:

SEMINARIO 1 . 2

SEMINARIO 3 . 4

ASESOR : RODRIGUEZ CERDA OSCAR.

LECTOR : JUAREZ ROMERO JUANA.

ALUMNA : BAEZA REYES, NORMA ANGELICA.

88238362

ABRIL DE 1993

INDICE

INTRODUCCION.

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

CAPITULO. 1 MARCO TEORICO

1.1 EL DIFERENCIAL SEMANTICO.....	1
1.2 INTERES PROFESIONAL.....	7
1.3 LA COMUNICACION: UN PROBLEMA.....	14
1.4 INFORMACION.....	18

CAPITULO. 2 METODOLOGIA

2.1 JUSTIFICACION.....	21
2.2 DELIMITACION.....	22
2.3 VARIABLES.....	23
2.4 HIPOTESIS.....	24
2.5 OBJETIVO.....	24
2.6 DETERMINACION DE LA MUESTRA.....	24
2.7 METODO DE RECOLECCION DE DATOS.....	25
2.8 INSTRUMENTO.....	26
2.9 PROCEDIMIENTO.....	29

CAPITULO. 3 RESULTADOS

3.1 ANALISIS DE LOS DATOS.....	30
3.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	32
3.3 RESULTADOS.....	62
3.4 INTERPRETACION.....	63

CAPITULO. 4 CONCLUSIONES

4.1 CONCLUSION.....	64
4.2 LIMITACIONES.....	66
4.3 SUGERENCIAS.....	66
4.4 BIBLIOGRAFIA.....	67
4.4.1 NOTAS BIBLIOGRAFICAS.....	69
APENDICE A.....	70
APENDICE B.....	74

77E/110295

INDICE DE TABLAS

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA.....	25
DISTRIBUCION POR SEXO.....	30
DISTRIBUCION POR EDAD.....	31
CALIFICACION POR ESCALA.....	34
NIVEL I.....	35
NIVEL II.....	40
NIVEL III.....	45
CALIFICACION FACTORIAL.....	50
NIVEL DE POLARIZACION.....	59
PRUEBA DE HIPOTESIS.....	61

INTRODUCCION.

La Universidad Autónoma Metropolitana unidad Iztapalapa, en su área de Ciencias Sociales y Humanidades se encuentra en un proceso de reestructuración en cuanto a sus programas de estudio; ya que en el trimestre 93-I se llevó acabo la implantación del nuevo plan de estudios. Por lo tanto es preciso realizar estudios sobre la política que debiera seguirse; es pertinente evitar una falla en la comunicación, y por ende tener bases para realizar proyectos, programas etcétera para una eficiente comunicación.

Ya que el nuevo plan de estudios servira para formar profesionistas mejor capacitados, el ingreso a la profesión en la cual no se ajuste satisfactoriamente el alumno podrá llevarlo al fracaso y conecuentemente volverlo descontento e ineficiente como estudiante. He aquí la importancia de realizar investigación que sirva para mejorar la situación estudiantil y académica del alumno.

Es de interés en la psicología social, la manera de reaccionar de los individuos ante las diferentes situaciones a las que se enfrentan cotidianamente, es preciso, por lo tanto, ajustar planes de adaptación ya que la manera de manejar las frustraciones estará de acuerdo al grado de adaptación de cada alumno a su medio. Esto acompañado con la situación critica del pais en materia económica, el ritmo acelerado que se vive en las ciudades, la carestía de libros, falta de programas de estímulos, etcétera hacen la actividad

estudiantil muy difícil de llevar acabo si no existe realmente un interés por lo que se lleva acabo.

Por eso es preciso sobrellevar lo mejor posible y adaptarse a la situación escolar que se nos presenta; asi es como apartir de ésta preocupación se ebocó a la tarea de hacer una comparación sobre los intereses profesionales de los alumnos de la licenciatura de sociología. Definiendose dos áreas principales, por un lado llevar acabo una comparación en tres niveles de los alumnos sobre sus intereses profesionales y por el otro una investigación sobre la teoría de la comunicación humana; para en un futuro se empleen posturas más realistas en cuanto a la adaptación de los alumnos, concernientes a aspectos que promuevan el desarrollo de las disciplinas y la reproducción del trabajo académico, antecedido de planes y proyectos de comunicación, lo que implicaría el avance de cada área de estudio y su fortalecimiento.

CAPITULO 1. MARCO TEORICO

1.1 EL DIFERENCIAL SEMANTICO

La teoría y el proceso de implementación que fundamenta el desarrollo del diferencial semántico son, una contribución a la psicolinguística. Así por lo tanto, el diferencial semántico aparece como instrumento de medida del sentido connotativo afectivo de conceptos y palabras.

El fenómeno del significado de los estímulos se plantea mediante el enfoque estructural y las teorías del proceso mental; análisis componencial, que determina el significado de los vocablos; asociación de palabras, de amplia difusión en psicología, y significado referencial, que permite objetivamente el nivel denotativo del signo lingístico [1].

Por lo tanto, se puede decir que el diferencial Semántico, designado con las siglas D.S. es un método para observar y medir el significado psicológico de los conceptos, aunque cada persona ve las cosas de una forma un tanto diferente, todos los conceptos tienen algún núcleo de significado. Esto se observa en que la gente tiende a compartir las definiciones verbales y conductuales de las cosas. De esa manera se puede afirmar que todo concepto posee un significado cultural común. También tiene otros significados algunos de los cuales son comunes a diversos tipos de personas y algunos son más o menos de idiosincracia.

Anteriormente el psicólogo se veía limitado en la medición de los significados por carecer de las herramientas adecuadas; ahora bien, el problema es muy diferente de los problemas que surgen al tratar con otras variables como son la emoción la inteligencia, ya que igualmente pueden ser evaluados por las teorías existentes.

Osgood fué el autor del D.S. y lo realizó con el propósito de evaluar el significado que tiene un objeto para un sujeto, es decir, el significado connotativo de un concepto. Para fundamentar esto, propone la teoría del significado centrada sobre el proceso de mediación representacional, cuya naturaleza se aprende. No hay una conexión directa entre él y el objeto al cual representa, ya que el estímulo se convierte en signo en tanto provoca en el organismo ideas o pensamientos (disposiciones) de naturaleza semejante o igual a las producidas por el objeto significado. Tales pensamientos son estímulos mediadores entre el signo y el objeto representado; es decir, forman significado del objeto. Ahora bien, el concepto o signo se encuentre dentro del "Espacio Semántico" que está compuesto por un número determinado pero desconocido de factores o dimensiones del significado.

Osgood planteó: bajo qué condiciones un estímulo que no es el significado se vuelve un signo de ese significado. Después de muchos estudios llegó a la siguiente conclusión: "Siempre que algún estímulo que no sea el significado sea continuo al significado, se adquirirá un aumento de

asociación con alguna porción de la conducta total surgida debido al significado como un proceso representativo mediador".

El D. S. sería el índice para medir los procesos representativos en la conducta del lenguaje de acuerdo a las teorías del aprendizaje. Es importante mencionar que el D.S. no es un test psicológico en el sentido generalizado del término; es decir, un instrumento con un número definidos de reactivos, clasificaciones y baremos específicos.

El D. S. constituye pues una técnica " muy generalizada" de medida que exige una adaptación de su forma y contenido según al tipo de problema a investigar [2].

Ni los conceptos que se evalúan, ni tampoco las escalas bipolares pueden considerarse típicos, ya que éstos dependen del estudio a realizar. Así por ejemplo, se pueden determinar diferencias del significado entre personas, grupos, culturas, etcétera, y se podrán hacer inferencias respecto de conductas frente a los objetos representados por signos. Es así que la medida del significado es una forma de medir la actitud.

El D. S. es una combinación de asociaciones controladas y procedimientos de escalas en donde se le da al sujeto un concepto y un grupo de escalas de adjetivos bipolares, con los que va a juzgar e indicar para cada escala la dirección de su asociación y su intensidad en la escala bipolar [3].

Así pues, el D. S. consta de varias escalas (cada una de las cuales es un par de adjetivos bipolares) escogidos entre muchos para un determinado propósito de investigación, y de

los conceptos que deben evaluarse con ellos. Las escalas o adjetivos suelen ser escalas estimativas de siete puntos, cuyo origen fue determinado empíricamente; en otros términos, cada una mide uno y a veces dos de los factores o dimensiones básicas en las que según los hallazgos de Osgood se basan las escalas y éstas son:

- 1) Evaluación: esta formado por adjetivos de carácter de evaluación que permiten al individuo valorar el concepto, tales como:
bueno - malo, bonito - feo, etc.
- 2) Potencia: se refiere a aquellos adjetivos que le dan al sujeto una idea de fuerza o poder;
fuerte - débil, tosco -delicado, etc.
- 3) Actividad: son adjetivos que expresan al sujeto una idea de movimiento, como:
rápido - lento, caliente - frío, etc.

Con algunas medidas de esta clase, pueden obtenerse con gran economía medidas confiables relativas a la persona que responde; lo común es que un concepto se clasifique en varias escalas asociadas con una sola dimensión y que los resultados se promedien para obtener un porcentaje del factor correspondiente a cada dimensión. Las medidas (EPA) son especialmente adecuadas cuando el interés del investigador se centra en respuestas afectivas.

El D. S. ha sido usado como medida de actitud en muchos proyectos. Osgood y Cols, (1957) publicaron estudios exploratorios en los cuales se uso el D. S. para calcular el

cambio de actitud como resultado de un gran número de programas.

El factor evaluativo del D. S. parece encontrar todos los criterios para una adecuada medida de la actitud. La actitud la identificaremos como una de las más grandes invenciones del significado general y para entender los procedimientos del D. S. hacia una importante área social, así como en la clínica.

Se ha dicho que las actitudes son aprendidas y que son implícitas, son estados del organismo que son adquiridos de la misma manera que las actividades internas son adquiridas. Deben cubrirse ciertos requisitos para trabajar adecuadamente con el D. S. estos son metodológicos, escalares, estadísticos y prácticos, se pueden sistetizar como:

- 1) Selección de escalas bipolares.
- 2) Procedimiento y recolección del instrumento.
- 3) Tratamiento y análisis estadíticos de los datos.

1) Seleccionar conceptos que guarden relación con el problema de investigación. Hay dos requisitos que rigen la selección y el empleo de los conceptos.

- a) Suscitar cierta repuesta en los individuos para producir una varianza entre ellos.
- b) Que abarquen cierto grado de espacio semántico.

En la selección de escalas pueden usarse nueve divididas en tres evaluativas, tres de potencia y tres de actividad, aunque en ocasiones pueden presentarse únicamente evaluativas ya que son las más representativas.

2) El instrumento se presenta con adjetivos bipolares separados entre si por siete espacios semánticos, las escalas deben estar mezcladas en forma aleatoria, tanto en términos de las tres dimensiones del significado como respecto a la direccionalidad de los adjetivos bipolares, ejemplo:

RAPIDO: _____ : LENTO
 MUY BASTAN LIGERA _____ LIGERA BASTAN MUY
 RAPIDO TE MENTE NEUTRO MENTE TE LENTO
 RAPIDO RAPIDO LENTO LENTO

La intensidad de la actitud es indicada mediante qué tan lejos de la dimensión evaluativa del origen se encuentra la puntuación.

El significado tiene una localización en el espacio semántico; por lo tanto, es cierto que diferentes actitudes impliquen diferentes conductas hacia los objetos significante.

3) El tratamiento estadístico depende del diseño. El D.S se ha utilizado básicamente en cuatro campos de psicología; medición de actitudes, investigación transcultural, área social y en el área clínica.

Como podemos darnos cuenta a lo largo de esta descripción del D. S. es un instrumento sumamente útil en las manos del psicólogo social.

En la elaboración del Diferencial Semántico en México, el Doctor. Díaz Guerrero ha dirigido varias investigaciones utilizando éste; y después de estandarizar una serie y realizar la construcción de escalas bipolares, obtuvo una lista de 60 escalas bipolares, donde la estructura (EPA)

aparece claramente diferenciada y es así como surge: El "Diferencial Semántico del Idioma Español".

Así nos basaremos en esta investigación, con base a la técnica de Osgood y tomando en cuenta la estandarización de las escalas bipolres de Díaz Guerrero.

1.2 INTERES PROFESIONAL

Terman nos plantea, que al hablar de intereses se habla de una actividad dirigida a un fin; plantea que algunos intereses son adquiridos y que otros llegan a existir más fácil y quizás más tempranamente, para él una persona aprende mejor lo que le intereza, es decir, que si su interés está bien enfocado no habra posibilidad de fracaso.

Las generalizaciones acerca del desarrollo de los intereses y actitudes de los adolescentes están culturalmente condicionados y propuestos, varían de una década a otra. En los primeros años de edad los elementos afectivos y motivacionales de la personalidad del niño se muestran muy lábiles, el niño sano, se observa, posee muchos intereses, esta inquieto por conocer su exterior; pero a medida que aumenta su edad se va interesando cada vez menos en las cosas.

En la adolescencia los muchachos pueden llegar a evidenciar resistencia activa a las tentativas de hacerlos participar en las actividades de la escuela o del hogar. Esto

no implica que la energía de los intereses adolescentes decaiga, si no al contrario, el muchacho pone mayor energía en menor número de canales; así la medición de los intereses de los adolescentes muestra, con el correr de los años, un aumento de estabilidad [4].

Por lo dicho anteriormente el término interés se emplea para designar un concepto que abarca aquellos factores interiores de un individuo que provocan su atracción o rechazo por distintas cosas, situaciones, relaciones etcétera de su ambiente. Por lo tanto, no hay duda como ya se mencionó de que se trata de un concepto primordialmente emocional; su expresión subjetiva, que destaca el componente emocional, se infiere de la observación de conductas (verbales o escritas) que pueden interpretarse como indicando placer o displacer.

Para definir los intereses se han utilizado varios criterios; así, la conducta manifiesta se ha utilizado como criterio para inferir la presencia o ausencia de interés. James Mill considera la atención y el interés como términos sinónimos y para Henry James la atención era el principal criterio del interés, es decir, el individuo estaría interesado en el objeto o actividad que atrae su atención y ésta se desviaría de lo que no le interesa al individuo.

Herbat fué el primero en destacar el factor interés en la teoría educacional; para él si el sujeto muestra atención habrá interés. Sin embargo, el interés no es el único factor que se correlaciona directamente con la atención [5].

Muchos autores coinciden en mencionar otros criterios

como: La elección, donde entre varias alternativas la persona elige la que más le interese. La persistencia, aquí el individuo persistirá en la actividad que le interesa y abandonará la que no le interese; aquí muy pocas personas perseverarán voluntariamente a una tarea que no despierta su interés, aunque existen mil excepciones, dado que hay muchos otros factores que operan en éste factor.

Otro criterio del interés es el éxito, dado que el éxito depende igualmente de otros factores tales como de aptitud y de oportunidad, el éxito y el fracaso deben considerarse sólo como criterios precarios de interés. También se ha utilizado el criterio del aprendizaje, donde las cosas y conductas se aprenden con mayor facilidad y por consecuencia serian las más interesantes.

Así, por lo tanto, los intereses de un individuo están determinados por un gran número de variables que ejercen una influencia directa; los aspectos como la aptitud y educación se correlacionan igualmente con los intereses, como ya se mencionó, pero la naturaleza exacta de esas relaciones entre esas condiciones, y los intereses no se han establecido aún.

También podemos observar que las limitaciones genéricas determinan qué intereses son los que se desarrollarán, pero son tantas las variables del desarrollo posibles dentro de esas limitaciones que las condiciones sociales, familiares, educacionales y recreativas deben ser consideradas como los factores fundamentales en la determinación de los intereses irrefutablemente, es decir, la experiencia forma parte

importante de las elecciones por las personas.

Así encontramos que los intereses constituyen, pues, una parte de la personalidad. Ello supone que las principales tendencias en la línea de los intereses no son influidos por experiencias relativamente superficiales; tales experiencias acaso podrían operar sobre ciertos intereses específicos, dirigidos hacia objetos o actividades aisladas, pero los factores determinantes de los patrones de interés generales de una persona constituyen un complejo de condiciones fisiológicas, de maduración y sociales que abarcan un largo periodo de tiempo.

Pasemos ahora al tema que es de nuestro interés, los intereses profesionales.

Strong escribe. "Los intereses profesionales existen, en efecto antes de entrar a la profesión y son, pues, una de las causas de la elección profesional". Después de la edad de quince años, es el interés el que determina la experiencia más que la experiencia la que determina al interés [6].

Así los intereses profesionales son imágenes sociales que, apesar de su poco contenido informativo real sobre las profesiones, tienen gran fuerza porque incluyen muchos elementos de tipo valorativo. Las imágenes profesionales varían a través del conocimiento, es decir, lo que da diferente forma a dichas imágenes es el contacto con la sociedad que ésta nos permite adquirir, una imagen social de las profesiones. Se pueden distinguir tres periodos fundamentales en el proceso de elección ocupacional del

hombre, ya que una elección profesional presupone un continuo trabajo sobre la elección escogida [7].

a) Periodo de las elecciones fantaceadas; regularmente éste periodo se da hasta los 11 años. Hay en esta fase una adopción de distintos roles sucesivos.

b) Periodo de tentativas o proyectos de elección; se da aproximadamente hasta los 17 años. Los jóvenes estudiantes por lo general prestan mayor atención a sus intereses, pero el planteamiento de sus inquietudes es todavía muy subjetivo.

c) Periodo de elección realista; empieza a partir de los 17 o 18 años y constituye el paso de una consideración más objetiva de la realidad. El joven sale de sí mismo y pone mayor énfasis en su realización futura, como un adulto con plena identidad ocupacional.

Es relevante destacar la importancia de los intereses profesionales, en relación con al elección ocupacional, para lograr el mejor ajuste de la persona con respecto al puesto en el que se va a desempeñar; y con respecto a la orientación profesional, que no es el tema a tratar, pero consiste en proporcionar principalmente a los jóvenes, (que según la clasificación de Nuria Cortada se encontrarían en el periodo de elección realista) oportunidades y aptitudes a fin de que elijan una profesión que les garantice un ajuste social

satisfactorio, en una sociedad tan compleja como la nuestra.

En el momento de elegir carrera o profesión es uno de los más importantes momentos en la vida del individuo. Como regla general, el hombre utiliza la mayor parte de su vida diaria en el trabajo, siendo de toda conveniencia, por consiguiente, que la profesión escogida le sea agradable y esté relacionada con sus intereses, su ingreso a la profesión en la cual no se ajuste satisfactoriamente podrá llevarlo al fracaso y consecuentemente volverlo descontento e ineficiente como trabajador, acarreando prejuicios para sí mismo y para los demás.

La profesión, como objeto vital, es una obra de la socialización del individuo; por consiguiente, la elección definitiva del trabajo que una persona deberá ejercer parte de su vida, debe tener en consideración varios aspectos. Así por lo tanto la elección no es totalmente libre, ya que se elige en base a determinado ámbito de posibilidades; a lo largo del desarrollo de un individuo se van ensayando y descartando distintas decisiones hasta concretar, dentro de los límites más estrechos, los intereses profesionales [8].

Además la imagen de cada una de las profesiones es acompañada por una calificación en la escala de prestigio social, es decir, las ubica en una escala jerárquica de prestigio por, por lo tanto, el estudiante puede caer en idealizaciones distorsionadas de la realidad.

Las profesiones se multiplican y cada día surgen por decirlo de alguna manera, profesiones nuevas; algunas en

sustitución de otras que desaparecen porque no se justifican más en la era en que vivimos. Normalmente el adolescente es capaz de definirse en ese campo por sí sólo, pero necesita en el momento oportuno ayuda de múltiples informaciones y un mayor conocimiento de su propia personalidad.

Ahora bien, sabemos que son pocos los países que pueden ofrecer condiciones indispensables para una buena elección. Al no ser la elección ni tan simple ni tan fácil, pues constituye uno de los más graves problemas del adolescente, también presenta, cuando es considerada no de un sólo individuo pero si colectivamente, un fenómeno de repercusión social [9].

La necesidad de orientación profesional se ha intensificado, de un lado por la creciente complejidad de nuestra vida social, y de otro, por los recientes descubrimientos de la psicología en el campo de las diferencias individuales, que revelan extraordinariamente las variaciones de los individuos entre si, no sólo en los rasgos físicos si no también en los psíquicos y en la personalidad total.

Ya que el ser humano es una unidad biopsicosocial y como tal acopio de diversas complejidades y manifestaciones, las cuales pretenden dilucidar y aclarar mediante variados métodos y mecanismos, es importante estudiar y conocer profundamente esa parte de la personalidad relacionada con sus intereses profesionales.

1.3 LA COMUNICACION: UN PROBLEMA

A través de la comunicación la gente controla recíprocamente sus comportamientos y se reúne en grupos, ésta es una de tantas tareas del psicólogo social, el estudiar cómo realizan las personas estos tipos de interacción; por tanto, es indispensable para el psicólogo social llevar a cabo estudios sobre la comunicación humana adaptando y adoptando conceptos de la teoría de la comunicación.

Es un hecho definitivo la evolución de la psicología en sentido integral, al pasar de una visión fragmentaria de los fenómenos psíquicos a una visión global de la personalidad. Por lo consiguiente en la base del estudio del hombre no están, hoy, las funciones psíquicas tomadas particularmente, si no el individuo en su totalidad biopsicosocial, entendida dinámicamente.

Por lo tanto, hay que tomar en cuenta una visión global de la personalidad; una visión que tenga presente los dos polos de la misma: el polo individual y el polo social; que son dos dimensiones de la misma realidad, dos dimensiones complementarias y por lo tanto indivisibles.

La comunicación toma en cuenta la visión global de la personalidad, la comunicación obra en función de los requerimientos sociales; Así es como la teoría de la comunicación establece una síntesis entre los aspectos físicos, psíquicos y sociológicos; compara la transmisión de mensajes entre máquinas, organismos y grupos sociales.

Pasemos a comentar brevemente que en los orígenes de la comunicación se tuvieron distintos elementos para comunicarse tales como: señales de humo, pinturas rupestres, sonidos extraños, danzas, e incluso tatuajes que representaban el grado de avance de la sociedad primitiva. Así se dieron los inicios de una comunicación simple, pero suficiente para transmitir ideas o sentimientos.

Así la comunicación ha ido evolucionando conforme distintas etapas de desarrollo de la sociedad; ésto es, el orden se impone mediante la organización conceptual, y esta organización engloba, no las reglas de una persona cualquier, si no los cánones gramaticales, lógicos y comunicativos de los grupo [10].

Por lo tanto, el modo de interpretar y valorar la realidad depende del contexto social; veamos que la comunicación se entiende como: el acto de relación de dos o más sujetos, mediante el cual se evoca un común significado; y la información como un conjunto de mecanismos que permite al individuo retomar los datos de su ambiente y estructurarlos de una manera determinada, de modo que le sirva como guía de su acción.

Veamos que la comunicación y la información son dos aspectos de la totalidad de una sociedad; la sociedad puede ser tal sin la comunicación y no puede transformarse sin información. Ambos conceptos no pueden separarse del conjunto de la sociedad global.

Las tres divisiones mayores de la comunicación humana,

son: La sintaxis, la semántica y la pragmática. Estos términos fueron empleados por primera vez por filósofos como: C.S Peirce y C.W. Morris y ahora son usados por ingenieros en telecomunicaciones, como: Colin Cherry y por psicólogos como: S.S. Stevens. Estas divisiones pueden ser definidas de distintas maneras y con algunos cambios de significado [11].

Estas tres divisiones estudian distintas clases de relaciones y no distintas clases de sustancias o entidades. Para nuestro propósito, la sintaxis estudia como se relacionan los signos entre sí. La semántica estudia como los signos se relacionan con las cosas. Y la pragmática estudia como se relacionan con la gente.

Estas divisiones tienen muchas puertas y ventanas para comunicarse entre sí, no son compartimientos estancos, ningún acto de comunicación es puramente sintáctico, semántico o pragmático. Así por lo tanto, la sintaxis analiza las relaciones de los signos entre sí, en una oración cada palabra se relaciona con otras, la sintaxis de la oración consiste en esa relación. La semántica se refiere a la identificación de los signos con las cosas y para que las personas se comuniquen entre sí, no sólo deben contar con un conjunto común de signos, sino también con un conjunto común de relaciones entre esos signos, de esto se encarga la pragmática.

Así sobre esto tan sencillo, que es la base para realizar acabo cualquier sistema de comunicación, los cambios en los sistema de producción y las relaciones entre los

hombres han llevado al desarrollo de nuevas formas de comunicación.

El desarrollo de la sociedad contemporánea ha tenido como consecuencia un cambio en el mecanismo de difusión de la información. Los cambios en los sistemas de producción y las relaciones entre los hombres establecidos en función de dicho proceso han llevado al desarrollo de nuevas formas de comunicación.

La comunicación se halla relacionada con la organización social principalmente en tres formas:

Los sistemas sociales se producen a través de la comunicación, el desarrollo de un sistema de roles supone una comunicación previa entre los miembros del sistema.

Una vez que se ha desarrollado un sistema social, éste determina la comunicación de sus miembros. Los sistemas sociales afectan el cómo, porqué, el para qué y de quién, y con que efectos se produce la comunicación.

La comunicación influye en el sistema social y éste, a su vez, influye en la comunicación.

El conocimiento de un sistema social puede ayudarnos a hacer predicciones acertadas sobre la gente, sin necesidad de empatía, sin necesidad de interacción, sin conocer sobre la persona más que los roles que desempeña en el sistema.

La comunicación consta de tres elementos principalmente:

La fuente; que nos indica de donde parte el mensaje, individuo, periódico, etcétera.

El mensaje; es la señal capaz de ser interpretada

significativamente; tinta impresa en papel, ondas de sonido, etcétera.

El destino; a quién o quienes va dirigido el mensaje; individuo o miembros de un grupo.

Así, por lo tanto, el mensaje se debe diseñar y transmitir de tal forma que se logre la atención del destinatario escogida; en el mensaje se deben emplear signos que hagan referencias a experiencias comunes, debe evocar necesidades de personalidad, un estímulo; debe hacer sentir al individuo una necesidad y/o tensión que puedan ser satisfechas a través de una acción; al mismo tiempo el mensaje debe sugerir una manera de satisfacer esas necesidades.

La mayor parte de las respuestas en nuestra comunicación las hacemos en grupo, así mismo aprendemos roles en grupo; conocer al grupo es la primera regla de la comunicación.

1.4 INFORMACION

Un sistema es cualquier parte de una cadena de información capaz de existir en uno o más estados, o en la cual pueden ocurrir uno o más sucesos. Si se desea transmitir información, obviamente los sistemas deben acoplarse; decimos que los sistemas están acoplados cuando el estado de uno de ellos, depende en cierta medida del estado del sistema asociado con él. Es lógico que una interrupción en el

acoplamiento impida cualquier transmisión de información [12]

La teoría de la información proporciona los elementos para codificar de la manera más eficaz los mensajes que, procedentes de una fuente, deben ser transmitidos por medio de un canal a un receptor; es un vehículo para expresar opiniones y observaciones.

Ahora pasaremos a decir lo que la teoría de la información entiende por comunicación. La comunicación se produce cuando dos sistemas correspondientes, acoplados mediante uno o más sistemas no correspondientes, asumen estados idénticos como resultado de una transferencia de señales en la cadena. Pero cuando se define la información en función de la teoría de la información, se debe aceptar un enfoque algo distinto. Podemos, por supuesto, medir la información transmitida por una cadena de comunicación en función de muchos tipos de unidades, como: letras, morfemas, fonemas, hechos, pero ninguna de éstas satisface las necesidades precisas de la teoría de la información [13].

En ésta la información se define en función de su capacidad para reducir la incertidumbre o la desorganización de una situación en el extremo receptor. Esto nos lleva a los términos fundamentales de la teoría de la información, y son: entropía y redundancia. Entropía se significa simplemente la incertidumbre o desorganización de un sistema; redundancia es lo contrario.

La entropía se mide en función, de la información requerida para eliminar la incertidumbre o el azar de una

situación dentro de un sistema o que involucra dos sistemas. El término redundancia es una medida de certeza o de posibilidad de predicción.

La idea del ruido es otro concepto, de la teoría de la información que intuitivamente tiene sentido en el estudio de la comunicación masiva, y que es cualquier cosa que esté en el canal, que no sea lo que puso el comunicador. La capacidad de canal es común a la teoría de la información, todo canal humano, electrónico o mecánico tiene un límite máximo en su capacidad de asumir distintos estados o transmitir diferentes sucesos; así la teoría de la información nos ofrece una verdadera ayuda para estudiar la capacidad de los canales.

De todas las contribuciones potenciales de la teoría de la información a la comunicación de masas, quizás la más prometedora se encuentra en el estudio de las redes de comunicación. Así, la teoría de la información es sugestiva y estimulante para quienes estudian la comunicación humana.

CAPITULO 2. METODOLOGIA

2.1 JUSTIFICACION

La importancia de este estudio es la de resaltar, si existe, diferencia en el significado de interés profesional de los alumnos que cursan, la licenciatura en sociología de la área en Ciencias Sociales y Humanidades (CSH) de la "Universidad Autónoma Metropolitana" unidad Iztapalapa (UAM-I).

Como psicólogos sociales nos encontramos con el hecho de que en el mundo real una gran cantidad de variables guardan estrecha relación, provocando con esto un amplio campo de operación al juicio personal y a las preferencias ideológicas individuales; por lo tanto se torna posible escoger factores como causas básicas, variables explicatorias o/y variables explicativas para determinada situación.

En este caso se eligió revisar el papel de la comunicación a través de la psicología social, dada la importancia que reviste para favorecer la capacidad del individuo de integrarse plenamente en la actividad de grupo, específicamente en la actividad estudiantil y académica, concerniente a la elaboración de horarios, altas de grupos, participación en actividades varias, etcétera.

Por lo tanto, contribuir a establecer una recta y ordenada relación entre el alumno y su medio ambiente escolar

es una tarea que se hace cada vez más necesaria; la tarea de una información adecuada por medio de la comunicación, ya que el carácter complejo de la vida moderna multiplica las ocasiones de fracaso.

Esta es una de las tantas tareas que el psicólogo social junto con la teoría de la comunicación tienen por llevar a cabo, ya que ambas se pueden considerar como el principal fermento de la psicología moderna.

En sí lo que se pretende es que ésta investigación, que tiene como finalidad acercarnos al conocimiento de los estudiantes en el difícil terreno de sus intereses, en este caso sus intereses profesionales, y de las aportaciones hechas por otras investigaciones se de un mayor énfasis al estudio de la comunicación desde la perspectiva de la psicología social, esperando con ello generar y multiplicar un interés mayor por investigar más allá de lo que aquí se pretende.

2.2 DELIMITACION

Se llevará el estudio con el fin de detectar si existen diferencias significativas en los intereses profesionales de los alumnos de sociología de la UAM-I, utilizando para tal efecto "El Diferencial Semántico del Idioma Español" tomando en cuenta la estandarización de las escalas bipolares del investigador : Díaz Guerrero Rogelio.

Dada la dificultad que presenta la comparación del nivel de intereses profesionales que poseen los alumnos al iniciar la carrera y al concluirla, se llevará acabo un estudio transversal, el cual se refiere a la aplicación de las escalas bipolares de Díaz Guerrero, a tres grupos de estudiantes representados por los siguientes niveles:

Nivel I; alumnos que pertenezcan a los cuatro primeros trimestres de la carrera.

Nivel II; alumnos que pertenezcan a los trimestres del quinto al octavo.

Nivel III; alumnos que pertenezcan a los cuatro últimos trimestres de la carrera.

Lo anterior se llevará acabo en la unidad de la UAM-I, en el interior de las aulas, a los estudiantes que estén inscritos en la licenciatura de sociología.

2.3 VARIABLES

VARIABLES INDEPENDIENTES.

Alumnos de sociología (NIVEL I)

Alumnos de sociología (NIVEL II)

Alumnos de sociología (NIVEL III)

VARIABLE DEPENDIENTE.

Intereses profesionales

2.4 HIPOTESIS

Ho : No existe una diferencia significativa entre los intereses profesionales de los alumnos de sociología.

Ha : Si existe una diferencia significativa entre los intereses profesionales de los alumnos de sociología.

2.5 OBJETIVO

Detectar, si existen, diferencias en el significado de interés profesional de los alumnos que cursan la carrera de sociología en la UAM-I.

2.6 DETERMINACION DE LA MUESTRA

Nuestro universo fueron los estudiantes de sociología de la UAM-I, la característica de los elementos que formaron la muestra fue; ser alumno de la Universidad de cualquier trimestre correspondiente a la carrera de sociología, independientemente del sexo y de la edad. Ya que se contó con tan poco tiempo para llevar acabo la presente investigación aunado a las limitaciones que fueron determinantes, se

trabajo tan sólo con los cuestionarios que fue posible aplicar, quedando la muestra de la siguiente manera:

De un universo de 515 elementos se aplicaron un total de 137 cuestionarios de los cuales se anularon 2 y el resto se dividió entre los tres niveles de la forma siguiente:

DISTRIBUCION DE LA MUESTRA			
NIVEL I 32	NIVEL II 64	NIVEL III 39	TOTAL 135

Donde: Nivel I corresponde a los alumnos que cursan 1ro, 2do, 3ro o 4to trimestre.

Nivel II corresponde a los alumnos que cursan 5to, 6to, 7mo u 8vo trimestres.

Nivel III corresponde a los alumnos que cursan 9no, 10mo, 11vo o 12vo trimestre.

La metodología empleada para la determinación de la muestra, aunque tenga poco valor en términos de estimación, fué una muestra no probabilística, intencionada; ya que no nos fué posible hacer una aplicación más significativa, comprendemos que muchos alumnos quedaron fuera de posibilidades de que se les aplicara dicho instrumento.

2.7 METODO DE RECOLECCION DE DATOS

Las condiciones por las que nos guiamos para determinar la población son las siguientes:

- Aplicarlos en horas de clase.
- Con la presencia del profesor en turno.
- En grupos donde, como mínimo, hubiera 10 alumnos.
- Contestarlo con pluma.

Con previa cita o como un acuerdo con el profesor se procedió a aplicar los cuestionarios; aproximadamente se llevo acabo la aplicación a nueve grupos, las condiciones surgieron para darle oportunidad a los alumnos de resolverlo con tranquilidad pero, con rapidez, y para contar con un alto grado de confiabilidad en la aplicación de los mismos, ya que de éste modo no se prestaría para que se contestara por el simple hecho de hacerlo.

Igualmente se llevaron otras aplicaciones, en las salas de la biblioteca de la unidad; ya que se consideró era otro sitio donde el alumno podría resolverlo tranquilamente.

2.8 INSTRUMENTO

El Diferencial Semántico como instrumento de medida del del sentido connotativo afectivo de conceptos y palabras cumple con la objetividad que todo instrumento de medida debe tener, ya que permite obtener conclusiones semejantes utilizando el instrumento en condiciones equivalentes; ésta además de las otras características, mencionadas ya en el marco teórico, son características del instrumento para así contar con un alto grado de confiabilidad y validez.

El instrumento, como ya se mencionó, se trata del Diferencial Semántico y es un instrumento de medida que consiste en calificar conceptos utilizando escalas de adjetivos bipolares (opuestos en significado) en un rango de siete puntos. A continuación mencionaremos la forma en que fue elaborado el instrumento, que constó de diez frases para evaluar y nueve pares de adjetivos bipolares.

Las diez frases para evaluar se elaboraron tomando como referencia los sinónimos de la palabra interés y la palabra profesional, así mismo los nueve adjetivos fueron escogidos de un total de quince pares, siendo sugeridos algunos de ellos por los mismos alumnos en la etapa de piloteo.

A continuación se mencionan los nueve pares de adjetivos con con su respectivo factor.

FACTOR	ESCALAS BIPOLARES	
	MALO	BUENO
EVALUATIVO	EXCELENTE	PESIMO
	RICO	POBRE
	LENTO	RAPIDO
ACTIVIDAD	FACIL	DIFICIL
	CANSADO	DESCANSADO
	FUERTE	DEBIL
POTENCIA	GRANDIOSO	INSIGNIFICANTE
	LIGERO	PESADO

Así cada uno de los factores estuvo representado por tres pares de adjetivos bipolares.

Ya que la elaboración de las frases o reactivos se llevó acabo con un sentido "yoico", es decir, por ejemplo: mi carrera, mi oficio, etcétera; se desprenden, por lo tanto, tres aspectos: el aspecto económico el personal y el social, así los cuales, apesar de no ser el objeto de estudio, conviene mencionarlos para tener un estudio más preciso.

En cuanto al aspecto económico se encuentra lo siguiente

1. La ganancia económica como sociólogo me satisfacrerá.
4. El campo de trabajo para el sociólogo es económicamente.
8. La Universidad me proporcionará una utilidad económica.
9. El trabajo como sociólogo me dará una ganancia económica.

En cuanto al aspecto personal están:

2. La Universidad me otorga un beneficio personal.
5. Mi inclinación como sociólogo me da status.
6. Como sociólogo obtengo un beneficio personal.

En cuanto al social tenemos los siguientes:

3. El sociólogo tiene una utilidad social.
7. El sociólogo tiene una función social amplia.
10. El oficio de la sociología en general es.

Así, la presentación del instrumento es: en la primera página aparecen las instrucciones y en las siguientes las escalas y frases, donde tanto las escalas como las frases, en sus tres diferentes aspectos, aparecen mezcladas en forma aleatoria, tanto en términos de las tres dimensiones del significado como respecto a la direccionalidad de los

adjetivos bipolares. Esto es, no aparecen las escalas de una dimensión agrupadas ni los extremos positivos de un lado y los negativos de otro. (APENDICE A).

2.9 PROCEDIMIENTO

La aplicación del instrumento, en su forma de piloteo, abarcó dos etapas. La primera constó de la aplicación del cuestionario en forma personal esperando con ello se nos hicieran críticas constructivas respecto a la calidad de redacción, presentación, etcétera; la segunda etapa se llevó acabo con un grupo, aproximadamente de 15 personas, en ambas etapas los alumnos, a los que les fue aplicado el instrumento, son alumnos de la carrera de psicología social.

Se procedió a continuación a hacer la aplicación con los alumnos de la carrera correspondiente, ésto se llevó acabo en la séptima y octava semana del trimestre 93-I, que incluye los días del 1ro al 12 de marzo; se procedió a identificar los grupos y las aulas en los cuales se impartían las materias de la carrera de sociología; se observó que muchas aulas se encontraban vacías, y esto se debía porque el grupo se había cancelado o informalmente se habían cambiado de horario de clase. Por lo tanto, se trabajo sólo con los grupos donde el profesor dio su consentimiento para la aplicación de los cuestionarios.

CAPITULO 3. RESULTADOS

3.1 ANALISIS DE LOS DATOS

Considerando que la utilización del sistema mecanizado, implicaría la elaboración, de complicados programas que requerían de un constante asesoramiento técnico, aunado a que el tipo de instrumento no requiere de material tan difícil o sofisticado y contando con tan poco tiempo, se llegó a la decisión de realizar la evaluación en forma manual.

Dentro del cuestionario quedaron considerados datos los cuales son: sexo, edad y trimestre. En cuanto a sexo obtuvimos un total de 78 alumnas y 57 alumnos (78 de sexo femenino y 57 de sexo masculino). Distribuidos de la siguiente manera:

DISTRIBUCION POR SEXO				
SEXO	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	TOTAL
MASCULINO	13	28	16	57
FEMENINO	19	36	23	78
	32	64	39	135

Así tenemos que un 58 % de nuestra muestra corresponde al sexo femenino y el resto, 42 % al sexo masculino. Hay que hacer notar que en cada uno de los niveles la proporción femenina supera al sexo masculino. Quedando la muestra de la siguiente manera en porcentajes.

145477

DISTRIBUCION EN PORCENTAJES				
SEXO	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	TOTAL
MASCULINO	9.6 %	20.7 %	11.8 %	43 %
FEMENINO	14.1 %	26.6 %	17.1 %	57 %
	23.7 %	47.4 %	28.9 %	100 %

Para mayor comodidad en cuanto a edad los agrupamos de la siguiente manera: hasta 20 años ; de 21 a 25 años ; y de 26 a 43 años. Cabe mencionar que solo se levantó un cuestionario registrado con edad de 17 años; cuatro con edad mayor a los 30 años (33,33,39,43); y que el 60 % de la población cae en el rango de 21 a 25 años.

DISTRIBUCION POR EDAD							
AÑOS	MASCULINO			FEMENINO			TOTAL
	NI	NII	NIII	NI	NII	NIII	
HASTA 20 AÑOS	3	5	6	7	7	1	29
21 A 25 AÑOS	7	18	8	12	21	15	81
26 A 27 AÑOS	3	5	2	0	8	7	25
	13	28	16	19	36	23	135

Donde: NI es igual a nivel I

NII es igual a nivel II

NIII es igual a nivel III

3.2 ANALISIS DE LOS RESULTADOS

El procedimiento para obtener calificaciones factoriales se obtuvo de la siguiente forma: se registraron cada una de las respuestas de los alumnos tomando el espacio semántico en el que se encontraban, esto es: +3, +2, +1, 0, -1, -2, -3, considerando muy bueno, bastante bueno, ligeramente bueno como las tres escalas positivas y ligeramente malo, bastante malo, muy malo, como las tres escalas negativas; el cero no se tomo en cuenta, ya que se considera una respuesta neutral; tomamos en consideración los siguientes rangos; de 0 a 1.5 para el espacio ligeramente, de 1.6 a 2.5 para el espacio bastante y de 2.6 a 3 para el espacio muy respectivamente. De acuerdo a lo anterior se obtuvieron tres tipos de puntajes escalares:

- Promedio, calificación por escala; calificación de cada escala para un reactivo o frase.
- Calificación factorial por cada nivel; calificación de cada factor para un solo reactivo.
- Nivel de polarización de los puntajes dimensionales; este nos indicara la intensidad con la que la evaluación se dirige hacia cualquiera de los polos escalares.

También, ya que trabajamos con muestras pequeñas empleamos la prueba "t" de Student para probar nuestras hipótesis; hay que señalar que para dicha prueba tomamos en cuenta solamente 32 cuestionarios de cada nivel, haciendo la

selección al azar. Por otro lado usamos la prueba como medida principal para saber si existen o no diferencias estadísticamente significativas sobre el concepto de interés profesional.

Estos resultados se obtuvieron bajo el enfoque del factor evaluativo, ya que en éste factor se considera se encuentran todos los criterios para una adecuada medida de la actitud; así primero se procedió a hacer la comparación entre los niveles 1 contra 2, 2 contra 3, y por último la comparación entre los niveles 1 contra 3, para así comprobar o disprobar las hipótesis con cada uno de los niveles.

Los datos con los que se trabajó en el procedimiento de la prueba "t" se anexan, (APENDICE B).

Ilustraremos a continuación los resultados del promedio, calificación por escala, promedio de cada escala para cada frase o reactivo.

CALIFICACION POR ESCALA

PROMEDIO DEL GRUPO NIVEL IREACTIVO 1

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.46	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.59	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.62	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.62	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.31	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.40	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.46	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	0	NEUTRO =====
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.71	LIGERAMENTE POBRE

En esta tabla, al igual que las siguientes, se encuentra el promedio del grupo de cada nivel para cada escala. Asi por ejemplo; para la escala POBRE-RICO del primer reactivo (la ganancia económica como sociólogo me satisfecerá) se califica con $-.71$, lo que indica que para el grupo de alumnos dicho concepto ES LIGERAMENTE POBRE.

El mismo reactivo para la escala ligero-pesado se califica con 0 , lo que indica que dicha frase no es ni ligera ni pesda ó que la frase no tiene nada que ver con la escala.

PROMEDIO DEL GRUPO NIVEL I

REACTIVO 1

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.46	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.59	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.62	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.62	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.31	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.40	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.46	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	0	NEUTRO =====
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.71	LIGERAMENTE POBRE

REACTIVO 2

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	2.12	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.18	LIGERAMENTE EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.21	" RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.28	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.84	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.31	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.65	BASTANTE GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.18	LIGERAMENTE PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.15	" RICO

REACTIVO 3

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	2.09	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.59	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.71	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.71	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.25	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-1.37	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.71	BASTANTE GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-1.37	LIGERAMENTE PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.06	" RICO

REACTIVO 4

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-1.34	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.81	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-1	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-1.5	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.68	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.96	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	-.18	" INSIGNI
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.75	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.96	" POBRE

REACTIVO 5

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.71	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.93	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.31	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.56	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.78	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.28	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.12	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.12	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.53	" RICO

REACTIVO 6

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.68	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.59	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.09	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.03	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.75	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.62	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.90	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.34	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.62	" RICO

REACTIVO Z

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-FUER	1.65	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.81	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.21	LIGERAMENTE LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.93	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.18	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-1.09	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.53	BASTANTE GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.81	LIGERAMENTE PESADO
EVALUATIVO	POBE-RICO	1.06	" RICO

REACTIVO A

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.09	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.18	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.78	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.81	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.09	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.87	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.03	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	.40	" LIGERO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.43	" POBRE

REACTIVO 9

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.68	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.5	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-1.12	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-1.34	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.56	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.78	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	-.71	" INSIGNI
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.12	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.93	" POBRE

REACTIVO 10

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1	LIGERAMENTE BUEND
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.46	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.15	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-1.65	BASTANTE DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.03	LIGERAMENTE FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-1.12	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.56	BASTANTE GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.96	LIGERAMENTE PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.90	" RICO

PROMEDIO DEL GRUPO NIVEL II

REACTIVO 1

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.32	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.14	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.31	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.28	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.14	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.43	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.5	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	.01	" LIGERO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.04	" POBRE

REACTIVO 2

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.68	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.46	LIGERAMENTE EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.43	" RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.25	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.09	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.32	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.35	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.01	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.01	" RICO

REACTIVO 3

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.84	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.62	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.06	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.73	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.03	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.73	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.32	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	1.03	" LIGERO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.03	" RICO

REACTIVO 4

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.75	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.40	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.82	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-1.18	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.23	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.78	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.37	" INSIGNI
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.23	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.29	" POBRE

REACTIVO 5

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.15	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.87	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.06	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.32	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.5	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.17	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.70	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.17	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.37	" RICO

REACTIVO 6

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	2.04	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.70	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.34	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.15	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.21	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.53	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.09	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.20	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.04	" RICO

REACTIVO Z

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-FUER	1.07	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.68	BASTANTE EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.37	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.56	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.92	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.95	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.07	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.59	" PESADO
EVALUATIVO	POBE-RICO	1.43	" RICO

REACTIVO A

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.06	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.04	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.59	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.62	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.01	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.25	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.39	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.03	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.03	" POBRE

REACTIVO 9

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.43	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.46	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.64	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.71	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.14	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.78	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.10	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.09	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.03	" POBRE

REACTIVO 10

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.98	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.78	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.14	LIGERAMENTE LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.76	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.68	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-1.29	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.48	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.56	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.34	" RICO

PROMEDIO DEL GRUPO NIVEL III

REACTIVO 1

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.23	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.12	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.38	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.25	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.17	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.23	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.35	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.05	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.15	" POBRE

REACTIVO 2

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.56	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.33	LIGERAMENTE EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.07	" RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.51	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.33	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.89	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.09	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.12	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.43	" RICO

REACTIVO 3

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.82	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.61	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.25	LIGERAMENTE RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.41	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	1.38	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.96	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.25	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	.05	" LIGERO
EVALUATIVO	POBR-RICO	1.35	" RICO

REACTIVO 4

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-1.43	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.48	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.94	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-1.38	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.94	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.92	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	0	NEUTRO =====
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.07	LIGERAMENTE PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.48	" POBRE

REACTIVO 5

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	.71	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	.64	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.28	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	.15	" FACIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.17	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.64	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.41	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.25	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.30	" RICO

REACTIVO 6

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.53	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.58	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.07	LIGERAMENTE LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	.46	" FACIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.79	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	.56	" DESCANS
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.17	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	.28	" LIGERO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.64	" RICO

REACTIVO 7

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-FUER	1.38	LIGERAMENTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.35	" EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	.48	" RAPIDO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.41	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.69	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.66	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.97	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.17	" PESADO
EVALUATIVO	POBE-RICO	1.41	" RICO

REACTIVO 8

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.48	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.30	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-1.10	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.79	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	0	NEUTRO =====
POTENCIA	CANS-DESC	-.17	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	.07	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.12	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.17	" RICO

REACTIVO 9

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	-.41	LIGERAMENTE MALO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	-.07	" PESIMO
POTENCIA	LENT-RAPI	-.84	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.92	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	-.10	" DEBIL
POTENCIA	CANS-DESC	-.46	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	-.12	" INSIGNI
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.17	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	-.35	" POBRE

REACTIVO 10

FACTOR	ESCALA	CALIF	RESULTADO
EVALUATIVO	MALO-BUEN	1.87	BASTANTE BUENO
EVALUATIVO	EXCE-PESI	1.38	LIGERAMENTE EXCELEN
POTENCIA	LENT-RAPI	-.10	" LENTO
POTENCIA	FACI-DIFI	-.25	" DIFICIL
ACTIVIDAD	FUER-DEBI	.76	" FUERTE
POTENCIA	CANS-DESC	-.56	" CANSADO
ACTIVIDAD	GRAN-INSI	1.43	" GRANDIO
ACTIVIDAD	LIGE-PESA	-.12	" PESADO
EVALUATIVO	POBR-RICO	.92	" RICO

A continuación ilustramos la calificación factorial para cada uno de los reactivos en cada uno de los niveles.

CALIFICACION FACTORIAL

REACTIVO 1

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-.58	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.54	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.25	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

Ahora la calificación factorial de evaluación para el reactivo 1 " la ganancia económica como sociólogo me satisfecerá " es $-.58$ lo que indica que el grupo de alumnos considera que dicha frase no se considera evaluativa; Para el factor actividad se obtuvo la calificación de $-.54$ lo que indica que dicho reactivo no se considera dinámico. En cuanto al factor potencia, que se promedio con $.25$ se considera que dicho reactivo es ligeramente potencial.

Así para el reactivo 2 " la universidad me otorga un beneficio personal " tenemos que se considera ligeramente evaluativo y potencial pero no dinámico; y así sucesivamente.

CALIFICACION FACTORIAL NIVEL I

REACTIVO 1

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-.51	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.54	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.25	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 2

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.62	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.12	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.77	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 3

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.58	ES BASTANTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.45	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.53	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 4

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	-1.01	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-1.15	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	-.53	NO SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 5

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	.72	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.39	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.59	SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 6

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.30	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.18	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.43	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 7

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.51	ES BASTANTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.74	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.63	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 8

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	-.18	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.82	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.26	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 9

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-.68	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-1.08	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	-.46	NO SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 10

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.5	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.97	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.54	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

CALIFICACION FACTORIAL NIVEL II

REACTIVO 1

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	.14	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.34	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.12	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 2

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.38	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.04	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.81	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 3

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.49	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.46	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	1.12	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 4

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	-.48	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.92	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.12	SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 5

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	.79	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.18	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.34	SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 6

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.59	ES BASTANTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.11	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.7	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 7

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.39	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.38	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.46	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 8

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	.02	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.48	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.11	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 9

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	.28	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.71	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.05	SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 10

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.7	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.73	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.53	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

CALIFICACION FACTORIAL NIVEL III

REACTIVO 1

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-.08	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.28	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.04	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 2

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.10	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.44	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.76	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 3

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.59	ES BASTANTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.37	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.56	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 4

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	-.79	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-1.08	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	-.33	NO SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 5

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	.55	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.25	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.11	SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 6

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.25	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	.39	ES LIGERAMENTE ACTIVO
POTENCIA	.74	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 7

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-1.38	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.19	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.49	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

REACTIVO 8

FACTOR	RESULTADO	
EVALUATIVO	-.20	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.68	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	-.01	NO SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 9

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	-.27	NO SE CONSIDERA EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.74	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	-.13	NO SE CONSIDERA POTENCIAL

REACTIVO 10

FACTOR	RESULTADO	
EVALUACION	1.39	ES LIGERAMENTE EVALUATIVO
ACTIVIDAD	-.30	NO SE CONSIDERA ACTIVO
POTENCIA	.69	ES LIGERAMENTE POTENCIAL

NIVEL DE POLARIZACION NIVEL I

REACTIVO	POLARIZACION	RESULTADO
1	- .83	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
2	+ 1.67	ES BASTANTE POSITIVO
3	+ 1.72	ES BASTANTE POSITIVO
4	- 1.63	ES BASTANTE NEGATIVO
5	+ 1.00	ES LIGERAMENTE POSITIVO
6	+ 1.37	ES LIGERAMENTE POSITIVO
7	+ 1.78	ES BASTANTE POSITIVO
8	- .87	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
9	- 1.36	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
10	+ 1.57	ES BASTANTE POSITIVO

Este nos indica la intensidad con la que la evaluación se dirige hacia cualquiera de los polos escalares así, por lo tanto, tenemos que para el nivel I se obtuvo que: el reactivo 1 se carga hacia el polo negativo ligeramente, es decir para la frase; " la ganancia económica como sociólogo me satisfecerá " es ligeramente negativa, a diferencia del reactivo 3 donde se carga hacia el polo positivo, aquí " El sociólogo tiene una utilidad social" es bastante positivo.

NIVEL DE POLARIZACION NIVEL II

REACTIVO	POLARIZACION	RESULTADOS
1	+ .38	ES LIGERAMENTE POSITIVO
2	+ 1.60	ES BASTANTE POSITIVO
3	+ 1.91	ES BASTANTE POSITIVO
4	- 1.04	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
5	+ .87	ES LIGERAMENTE POSITIVO
6	+ 1.74	ES BASTANTE POSITIVO
7	+ 1.89	ES BASTANTE POSITIVO
8	- .49	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
9	- .76	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
10	+ 1.92	ES BASTANTE POSITIVO

NIVEL DE POLARIZACION NIVEL III

REACTIVO	POLARIZACION	RESULTADOS
1	- .29	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
2	+ 1.40	ES LIGERAMENTE POSITIVO
3	+ 1.72	ES BASTANTE POSITIVO
4	- 1.37	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
5	+ .61	ES LIGERAMENTE POSITIVO
6	+ 1.50	ES LIGERAMENTE POSITIVO
7	+ 1.47	ES LIGERAMENTE POSITIVO
8	- .70	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
9	- .79	ES LIGERAMENTE NEGATIVO
10	+ 1.58	ES BASTANTE POSITIVO

PRUEBA DE HIPOTESIS

REACTIVO	NI vs NII	NII vs NIII	NI vs NIII
1	4.21	2.12	3.38
2	1.63	2.64	3.16
3	.25	2.22	1.98
4	3.16	1.39	1.91
5	.65	1.95	1.31
6	2.45	3.95	1.34
7	.62	4.1	3.19
8	.36	.06	.3
9	5.32	2.7	2.8
10	2.21	4.2	2.2

DONDE: NI vs NII Comparación del nivel I con el nivel II
 NII vs NIII Comparación del nivel II con el nivel III
 NI vs NIII Comparación del nivel I con el nivel III

NI vs NII	5.38	RECHAZADA
NII vs NIII	6.95	RECHAZADA
NI vs NIII	1.34	ACEPTADA

Donde: $P < .05$ (95 %)

$t > 1.96$

3.3 RESULTADOS

En cuanto a los resultados obtenidos de la prueba de hipótesis tenemos que si existen diferencias estadísticamente significativas al 95 % de confianza; así en la comparación del nivel I con el nivel II en los reactivos: 1, 4, 6, 9, y 10 se observó que la hipótesis nula es rechazada por lo tanto se acepta la alternativa.

Tenemos que en la comparación del nivel II con el nivel III en los reactivos: 1, 2, 3, 6, 7, 9 y 10 también existen diferencias significativas. En cuanto a la comparación del nivel I con el nivel III se encontraron también diferencias significativas en los reactivos: 1, 2, 3, 7, 9 y 10.

Así el resultado obtenido en cuanto a la comparación de los tres niveles tenemos que hay diferencias significativas en torno a la comparación del nivel I con el nivel III; así mismo en el nivel II con el nivel III; a diferencia de la comparación del nivel I con el nivel III, donde no hay diferencias estadísticamente significativas.

Además se observó que los reactivos referentes al aspecto económico tienen una carga factorial negativa cada uno de ellos en los tres niveles, excepto el reactivo 1 en el nivel II que se califica con .38. Los reactivos referentes al factor personal son considerados todos ellos positivamente. En cuanto al aspecto social las frases son en general bastantes positivas, hay que señalar que también se considera difícil, cansado y pesado.

3.4 INTERPRETACION

En la interpretación en la cual buscamos encontrar un significado más amplio de la información empírica recabada la podemos describir como sigue:

A través del Diferencial Semántico se hallaron diferencias solamente en los niveles I vs II y entre el nivel II vs III; las diferencias se pueden deber a que los alumnos del nivel II se encuentran más estimulados en cuanto a su carrera, sus intereses; a diferencia de los alumnos del nivel I, los cuales se puede considerar que no tienen la suficiente motivación en cuanto a la carrera.

Otras interpretaciones, en cuanto al nivel de polarización, tenemos en el aspecto económico, los alumnos no pretenden en el futuro un beneficio económico de su carrera, ya que la carga factorial de éste es negativa.

En cuanto al aspecto personal, se puede interpretar, que los alumnos están motivados por concluir la carrera por una satisfacción personal, independientemente de que si la van a ejercer o no.

En el aspecto social se puede interpretar que los alumnos están conscientes que de la utilidad social de la carrera es de gran importancia.

CAPITULO. 4 CONCLUSIONES

4.1 CONCLUSION

El objeto de estudio fué el de detectar, si existen, diferencias significativas en el concepto de interés profesional de los alumnos de sociología de la UAM-I. De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación se concluye que si existen diferencias significativas, ya que se rechaza la hipótesis nula en dos de los tres casos, éstos son:

No existen diferencias significativas entre los alumnos del primer nivel y los del segundo nivel; se acepta.

No existen diferencias significativas entre los alumnos del segundo nivel y los del tercer nivel; se acepta.

Aceptandose solamente la hipótesis nula: No existen diferencias significativas entre los alumnos del primer nivel y los alumnos del tercer nivel.

La investigación por su pequeña muestra no permite una generalización amplia, pero aún así, los resultados nos permiten en una medida particular comprender y explicar la conducta de una porción del alumnado en cuanto a sus intereses profesionales.

Ya que actualmente nuestro país atraviesa por una crisis económica, que no solo ha repercutido en el ámbito político y social, sino sobre todo en el ocupacional, podemos concluir,

en base de los resultados obtenidos, que los alumnos eligen esta carrera no por sus intereses profesionales, presuponiendo a éstos un continuo trabajo sobre la elección profesional, sino por conseguir un título que los pueda respaldar en el empleo que probablemente ya tienen o por satisfacer un sueño de obtener un título.

4.2 LIMITACIONES

Nuestras limitaciones fueron determinantes impidiendonos un estudio por cuotas, es decir un estudio más objetivo, siendo las principales limitaciones las dos siguientes:

No nos fué posible obtener datos por parte de servicios escolares, como: número de alumnos inscritos por trimestre, número de renunciaciones, etcétera.

En el mismo periodo se llevó acabo la aplicación de la encuesta RIPPPA, provocando esto poca ayuda por parte de los profesores.

4.3 SUGERENCIAS

Mientras más se profundice en el estudio de éstos segmentos mayor será la eficacia de las políticas adoptadas con el fin de influir sobre los mismos en un sentido o en otro. Así por lo tanto sugerimos:

Anotar de manera sistemática y metódica, en un diario, todo lo referente a la investigación.

Sostener, si es posible, conversaciones previas con personas que ya hayan trabajado el problema.

Solicitar más datos acerca de la situación familiar.

Fomentar éste tipo de investigaciones, para que surja una mejor comunicación entre profesores y alumnos, para estimular y dirigir un mejor desarrollo profesional.

4.4 BIBLIOGRAFIA:

- Arrigo Agelini, Leonardo. Inventario de intereses.
México 1984. Editorial Trillas 164 pp.
- Cortada de Kohan, Nuria. El profesor y la orientación
vocacional. México 1987. Editorial
Trillas. 302 pp.
- Díaz Guerrero, Rogelio. El Diferencial Semántico del
Idioma Español. México 1975. Editorial
Trillas. 111 pp.
- Fernandez Collado, C. La comunicación Humana. México
1990. Editorial McGraw-Hill. 468 pp.
- Kerlinger N. Enfoque conceptual de la investigación
investigación del comportamiento.
México 1981. Editorial Interamericana.
335 pp.
- Padua, Jorge. Técnicas de investigación aplicadas a
las ciencias sociales. México 1987.
Ed. Fondo de Cultura Económica. 360p.
- Paoli J, Antonio. Comunicación e información. México
1979. Editorial Trillas. 138 pp.
- Rojas Soriano, Raúl. Guía para realizar investigación
social. México 1982. Textos UNAM. 274p.
- Nadelsticher, Abraham. Técnicas para la construcción
de cuestionarios de actitudes y opción
multiple. México 1983. Ed. Instituto
Ciencias Penales.

- Smith, Alfred. Comunicación y cultura. V.I Argentina
1966. Editorial Nueva Visión. 248 pp.
- Super Donald, E. Psicología de los intereses y
profesiones. Argentina 1967. Editorial
Kapelusz. 190 pp.
- Terman L, M. La inteligencia el interés y la actitud.
Argentina 1965. Editorial Paidós. 95 p.
- Thurstone L, L. La medición de la inteligencia, la
aptitud y el interés. Argentina 1967.
Editorial Paidós. 190 pp.
- Young J, K. y otros. Psicología de las actitudes.
Argentina. Editorial Paidós. 81 pp.
- Sáinz de Robles, Federico C. Diccionario Español de
sinónimos y antónimos. Madrid 1965.
Editorial Aguilar. 1148 pp.

4.4.1 NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) En: El Diferencial Semántico del idioma español.
- (2) Ibidém. p, 39
- (3) Ibidém. p, 34
- (4) En: psicología de las actitudes.
- (5) En: La medición de la inteligencia, la aptitud y el interés. p 158.
- (6) En : Psicología de los intereses y vocaciones.
- (7) En : El profesor y la orientación vocacional. p 32
- (8) En : Inventario de intereses.
- (9) Ibidém.
- (10) Comunicación y cultura.
- (11) Ibidém.
- (12) Ibidém. 191.
- (13) Comunicación e información.

9. EL TRABAJO COMO SOCIOLOGO ME DARA UNA GANANCIA ECONOMICA

MALO	----	----	----	----	----	----	----	BLENO
EXCELENTE	----	----	----	----	----	----	----	PESIMO
LENTO	----	----	----	----	----	----	----	RAPIDO
FACIL	----	----	----	----	----	----	----	DIFICIL
FUERTE	----	----	----	----	----	----	----	DEBIL
CANSADO	----	----	----	----	----	----	----	DECANSADO
GRANDIOSO	----	----	----	----	----	----	----	INSIGNIFICANTE
LIGERO	----	----	----	----	----	----	----	PESADO
POBRE	----	----	----	----	----	----	----	RICO

10. EL OFICIO DE LA SOCIOLOGIA EN GENERAL ES

MALO	----	----	----	----	----	----	----	BUENO
EXCELENTE	----	----	----	----	----	----	----	PESIMO
LENTO	----	----	----	----	----	----	----	RAPIDO
FACIL	----	----	----	----	----	----	----	DIFICIL
FUERTE	----	----	----	----	----	----	----	DEBIL
CANSADO	----	----	----	----	----	----	----	DECANSADO
GRANDIOSO	----	----	----	----	----	----	----	INSIGNIFICANTE
LIGERO	----	----	----	----	----	----	----	PESADO
POBRE	----	----	----	----	----	----	----	RICO

COMENTARIOS :

APENDICE B

DATOS CONSIDERADOS PARA LA PRUEBA DE HIPOTESIS.

NIVEL I REACTIVO	CARGA FACTORIAL							X	S
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1	12	13	31	8	22	8	2	-0.51	1.58
2	0	4	3	5	18	49	17	1.62	1.18
3	1	2	6	9	17	35	26	1.58	1.35
4	26	17	31	4	13	6	3	-1.01	1.66
5	6	6	6	20	18	32	8	.72	1.62
6	4	2	8	10	17	33	22	1.30	1.57
7	3	4	7	3	12	44	23	1.51	1.54
8	9	14	17	18	23	14	1	-0.18	1.38
9	14	26	21	4	15	14	2	-0.68	1.76
10	4	4	3	7	15	37	26	1.5	1.57

$$X = .58$$

$$S = 1.84$$

NIVEL II REACTIVO	CARGA FACTORIAL							X	S
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1	6	13	14	12	20	25	26	.37	1.73
2	4	1	9	9	22	22	29	1.35	1.60
3	2	3	7	7	13	30	34	1.62	1.53
4	14	21	14	10	20	14	3	-.42	1.80
5	2	8	11	18	18	22	17	.83	1.63
6	3	2	4	7	17	25	38	1.70	1.51
7	2	1	6	12	11	34	30	1.61	1.43
8	4	18	19	24	12	14	5	-.12	1.58
9	6	10	16	15	20	25	4	.29	1.64
10	3	2	5	3	10	32	41	1.86	1.49

$$X = .09$$

$$S = 1.78$$

NIVEL III REACTIVO	CARGA FACTORIAL							X	S
	-3	-2	-1	0	1	2	3		
1	6	12	12	32	16	13	5	.03	1.54
2	5	0	7	29	20	14	21	.92	1.57
3	2	2	10	18	14	23	27	1.26	1.56
4	20	18	18	15	7	13	5	-.68	1.85
5	4	7	7	30	22	19	7	.5	1.42
6	5	2	3	32	9	18	27	1.08	1.67
7	3	4	6	27	17	15	24	1.0	1.60
8	10	11	19	31	5	7	13	-.13	1.78
9	5	16	21	26	13	7	8	-.17	1.58
10	1	4	6	27	12	16	30	1.21	1.57

$$X = .5$$

$$S = 1.74$$