



**Universidad Ricardo Palma**  
**Facultad de Psicología**  
**Escuela Profesional de Psicología**

**Motivación e Intereses Vocacionales en Estudiantes del Quinto Año de  
Secundaria de dos Colegios estatales en el distrito de Los Olivos.**

**Bach. Nathaly Graciela Haro Castro**

**Tesis para optar el Título Profesional de Licenciada en Psicología**

**Lima-Perú**

**2018**

## Agradecimientos

Como merecedor de todas mis gracias a DIOS, por haberme librado de todo mal y por lo bueno que ha sido conmigo me regaló la vida y con ella, toda la gente buena que me rodea mis padres en primer lugar mis hermanos, mi familia, mi propia familia.... amigos y maestros que me estiman y me han ayudado en cada espacio negro de mi vida.

A mi padre porque siempre me apoya en todo lo que necesito y nos ama demasiado, a mi madre porque sin ella no sería nada, creyó siempre en mí. A mis hermanos Sara y Marco porque han sido parte de mi vida en todo sentido y juntos somos un complemento siempre juntos y ayudándonos en todo lo que podemos. A David y Miriam espero no ser su modelo a seguir pero un ejemplo para que terminen todo lo que se proponga que recuerden siempre que tienen a su tía en las buenas y en las malas y que nunca se olviden de su hermana Mariagrazia

A mi nueva familia, Julio César y Mariagrazia. Julio siempre tan oportuno para mi vida en cada cosa, en cada locura siempre juntos. Mariagrazia es mi motor y motivo para cada cosa que emprendo, porque con ella aprendí que hay tanto en mí que jamás podré rendirme, porque hay alguien quien me mira siempre, alguien que siempre necesitará de mí.

A Dante Gazzolo Durand por ser más que un maestro, ser un amigo, ser un mentor, ser un guía, lo extraño demasiado y este logro va para usted, que sabía cuánto me

iba a costar esperaba verlo sentado mirando, diciéndome:

Ay!!! Haro a fin....

Aquí estoy querido profesor aquí estoy terminando esto de una vez para seguir siendo nada en esta vida, solo cerrar mi circulo como usted me decía, lo quiero, lo quiero!!! Un beso al cielo.

A todos aquellos que me han ayudado de alguna manera a que esto sea real (Miss Rubín gracias por todo su amor para conmigo siempre, lo logre! Gracias por todo su apoyo)

## INTRODUCCIÓN

En el campo de la psicología siempre ha sido de profundo interés analizar los procesos cognitivos y afectivos que se producen al presentarse un comportamiento, y definitivamente, la elección profesional no ha sido la excepción. Es pertinente considerar los relevantes avances que han surgido en el ámbito de la orientación vocacional y los efectos favorables que estos han podido generar, tanto a nivel personal como profesional, sobre todo al conocer más respecto a las variables que influyen en el proceso de toma de decisiones a nivel laboral y profesional.

La motivación es una de estas variables, y su estudio en este ámbito ha permitido dilucidar conocimientos enriquecedores, no obstante, en la comunidad científica peruana no existen suficientes antecedentes que relacionen a la motivación y los intereses vocacionales, especialmente en los alumnos que se encuentran cursando los últimos años de la educación secundaria, a pesar de que este es un grupo influenciado por muchas presiones externas al momento de realizar una elección profesional, tanto por las expectativas y las exigencias de su entorno, como por sus propios deseos personales y metas de vida.

Por ende esta investigación, se exponen los hallazgos realizados a partir del estudio orientado a indagar la relación existente entre los tipos de motivación y los intereses vocacionales de los estudiantes que cursan el quinto año de secundaria que pertenecen a dos colegios estatales, del distrito de Los Olivos. Es por ello, que en el I Capítulo se mostrara el planteamiento del estudio de las variables, estableciendo también el problema a investigar, los objetivos tanto generales como

específicos, así como la importancia, justificación y limitaciones del presente estudio,; siguiendo con el orden correspondiente, en el Capítulo II se presenta el marco teórico del estudio, indicando las investigaciones relacionadas, tanto a nivel nacional como internacional, así como las bases teórico-científicas de las variables analizadas, y la definición de términos básicos empleados en la investigación; en el Capítulo III se describen los supuestos científicos básicos, y se plantean las hipótesis generales y específicas, además de las variables analizadas en el estudio; posteriormente, en el Capítulo IV se presenta la metodología empleada en la presente investigación, indicando el diseño de investigación, información respecto a la población y la muestra de estudio, las técnicas a utilizar será a través de instrumentos que fueron empleados para recopilar los datos, y de igual manera las técnicas utilizadas para procesamiento y análisis de datos; en el Capítulo V se muestran los resultados obtenidos, considerando los objetivos de la investigación, y la discusión correspondiente entre dichos resultados encontrados y los planteamientos teóricos previamente expuestos; por último, en el Capítulo VI se exponen las conclusiones generales y específicas de la investigaciones, así como recomendaciones a tomar en cuenta para futuras investigaciones, y el resumen de estudio, tanto en idioma castellano como su traducción en inglés, con los términos claves correspondientes.

## ÍNDICE

	Págs.
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO</b>	<b>10</b>
1.1. Formulación del problema	10
1.2. Objetivos	11
1.2.1. General	11
1.2.2. Específicos	11
1.3. Importancia y justificación del estudio	12
1.4. Limitaciones del estudio	13
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO</b>	<b>14</b>
2.1. Investigaciones relacionadas con el tema	14
2.1.1. Antecedentes nacionales	14
2.1.2. Antecedentes internacionales	17
2.2. Bases teórico-científicas del estudio	22
2.2.1. Motivación	22
2.2.1.1. Tipos de motivación	25
2.2.1.1.1. Motivación de logro	26
2.2.1.1.2. Motivación de poder	30
2.2.1.1.3. Motivación de filiación	33
2.2.2. Intereses vocacionales	35
2.3. Definición de términos básicos	38
<b>CAPÍTULO III. HIPÓTESIS Y VARIABLES</b>	<b>40</b>
3.1. Supuestos científicos básicos	40
3.2. Hipótesis	41
3.2.1. General	41
3.2.2. Específicas	41
3.3. Variables de estudio	41
<b>CAPÍTULO IV. MÉTODO</b>	<b>43</b>
4.1. Población y muestra	43
4.1.1. Población de estudio	43
4.1.2. Muestra de investigación	43
4.2. Tipo y diseño de investigación	44
4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	45
4.3.1. Escala de motivación M-L 1996	45
4.3.2. Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM-83	47
4.4. Procedimiento y técnicas de procesamiento de datos	54

4.4.1. Procedimiento de recolección de datos	54
4.4.2. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	54
<b>CAPÍTULO V. RESULTADOS OBTENIDOS</b>	<b>56</b>
5.1. Presentación de datos generales	56
5.1.1. Prueba de normalidad en la distribución de datos	56
5.2. Análisis de datos	64
5.2.1. Análisis de correlaciones con Rho de Spearman Brown	64
5.2.2. Análisis de frecuencia	66
5.3. Análisis y discusión de resultados	68
<b>CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>72</b>
6.1. Conclusiones generales y específicas	72
6.1.1. General	72
6.1.2. Específicas	72
6.2. Recomendaciones	73
6.3. Resumen	75
6.4. Abstract	
<b>Referencias</b>	<b>77</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>78</b>
Consentimiento informado	
Escala de motivación M-L 1996	
Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM83-R	

## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Págs.</b>
Tabla 1 – <i>Prueba de bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.</i>	<b>57</b>
Tabla 2 – <i>Prueba de bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov en la escala de Motivación M-L.</i>	<b>59</b>
Tabla 3 – <i>Estadísticos descriptivos en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales, teniendo en cuenta únicamente los datos de los hombres.</i>	<b>61</b>
Tabla 4 – <i>Estadísticos descriptivos en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales, teniendo en cuenta únicamente los datos de las mujeres.</i>	<b>61</b>
Tabla 5 – <i>Estadísticos descriptivos en las dimensiones de la escala de Motivación M-L, según el sexo.</i>	<b>63</b>
Tabla 6 – <i>Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de filiación y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.</i>	<b>65</b>
Tabla 7 – <i>Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de poder y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.</i>	<b>65</b>
Tabla 8 – <i>Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de logro y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.</i>	<b>66</b>
Tabla 9 – <i>Frecuencias y porcentajes de las categorías diagnósticas de Motivación, en toda la muestra.</i>	<b>67</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Págs.</b>
<i>Figura 1</i> – Representación gráfica de los promedios en las escalas de la prueba de intereses vocacionales y ocupacionales.	<b>58</b>
<i>Figura 2</i> – Representación gráfica de los promedios en las dimensiones de la Escala de Motivación M-L.	<b>59</b>
<i>Figura 3</i> – Representación gráfica de los promedios obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.	<b>62</b>
<i>Figura 4</i> – Representación gráfica de los puntajes máximos obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.	<b>62</b>
<i>Figura 5</i> – Representación gráfica de los promedios obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las dimensiones de escala de motivación.	<b>64</b>
<i>Figura 6</i> – Representación gráfica de las frecuencias de alumnos/as, en cada tipo de motivación, teniendo en cuenta las diferentes categorías diagnósticas (muy bajo, bajo, tendencia bajo, tendencia alto, alto y muy alto).	<b>67</b>

## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

#### 1.1 Formulación del problema

Hoy por hoy, en nuestra sociedad, los adolescentes que están por terminar sus estudios secundarios tienen muchas dudas sobre lo que pasará después, al realizar estudios superiores. Hay que considerar que muchos de ellos no saben qué estudiar o qué carrera elegir, otros no saben ni cómo informarse. Estas dudas son las que frecuentemente se hacen los alumnos que cursan el quinto año de secundaria, quienes muchas veces se ven presionados por la familia, círculo social o amigos, así como, por las propias motivaciones que van desarrollando cada uno de ellos, llegando a realizar lo más pronto posible la elección de su carrera profesional; no obstante, se desconoce a ciencia cierta qué los impulsa a seguir la carrera de elección.

Por lo mencionado, la motivación presenta una gran importancia en los intereses y expectativas del estudio del adolescente hacia el estudio. Por ello, esta investigación busca contribuir al análisis de la motivación y su relación sobre los intereses vocacionales, y determinar si influye considerablemente en el desarrollo y proyección de su futuro, para los alumnos de quinto año de secundaria de dos instituciones educativas estatales del distrito de Los Olivos.

Por lo tanto, el problema general de investigación queda planteado de la siguiente manera:

¿Existe relación entre la motivación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos?

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 General**

- Determinar la relación entre la motivación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

### **1.2.2 Específicos**

- a. Identificar la relación entre la motivación de filiación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.
- b. Establecer la relación entre la motivación de poder y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.
- c. Reconocer la relación entre la motivación de logro y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

- d. Identificar el tipo de motivación que predomina en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

### **1.3 Importancia y justificación del estudio**

La información y el conocimiento generan grandes avances y continuos cambios. Esto se podrá concretar con un adecuado nivel de motivación que le permitirá al profesional desempeñarse en las diferentes actividades que se le designe. La presente investigación es importante y, sobre todo, necesaria para todos los que intervienen directamente como educadores, sociólogos, psicólogos e indirectamente para los padres de familia, escolares y comunidad en general, pues permitirá conocer si el escolar se encuentra motivado para alcanzar sus metas, vencer desafíos, avanzar y crecer; asimismo, saber si posee la capacidad para relacionarse eficientemente con las personas. Así también, se podrá elaborar estrategias y programas de intervención que acrecienten la motivación de los estudiantes con el fin de incrementar y fortalecer sus aspiraciones y minimizar el abandono de sus carreras.

### **1.4 Limitaciones del estudio**

Dentro de las limitaciones se puede mencionar una de carácter metodológico y es la referida a la generalización de los resultados, los

cuales solo podrán ser utilizados en participantes con características similares a la muestra estudiada.

Asimismo, se pueden mencionar que existen pocas investigaciones locales relacionadas con las dimensiones de motivación de filiación, las de poder y de logro. Por otro lado, se encontró la dificultad con los permisos correspondientes de los directores para autorizar el desarrollo de la investigación en aulas. Por último, al finalizar las evaluaciones se tuvieron que invalidar algunas pruebas por presentar deficiencias.

## **CAPITULO II**

### **MARCO TEORICO**

#### **2.1 Investigaciones relacionadas con el tema**

##### **2.1.1. Antecedentes nacionales**

Aquije (2017) hizo un estudio acerca del interés vocacional y elección profesional en estudiantes ingresantes a una universidad de la región de Ica. El método de investigación fue de tipo correlacional con diseño hipotético-descriptivo, en una población de 202 estudiantes del primer ciclo académico; estando conformada la muestra por 82 estudiantes. Par ello, los instrumentos que fueron utilizados en esta investigación fue el Inventario de Intereses Vocacionales de Angelini, que busca identificar la preferencia vocacional de los jóvenes, y el otro instrumento a utilizar fueron las fichas de matrícula de primer ciclo. Los resultados analizados arrojaron que existe una relación directa y significativa entre las variables de intereses vocacionales y la elección profesional en los estudiantes de primer ciclo de estudios generales de una universidad de la región de Ica.

Hoyos (2016) realizó una investigación orientada a identificar la manera en que los niveles socioeconómicos se relacionaban con la motivación en la decisión de elegir una carrera profesional de los estudiantes de un centro preuniversitario de Lima. Este estudio fue de tipo observacional no experimental, con un diseño correlacional de corte transversal y de enfoque cuantitativo. La muestra se conformó por 132 estudiantes, en donde se utilizaron como medio de evaluación dos cuestionarios: la primera fue la ficha de nivel socioeconómico y la segunda el Cuestionario MOECP. Los resultados evidenciaron que existe una correlación altamente significativa entre los niveles socioeconómicos y la motivación en los estudiantes para lograr la elección de la carrera profesional.

Alonzo y Gonzales (2015) investigaron acerca de los factores que motivan en los estudiantes la elección de la carrera profesional de educación de una universidad de Lima. Para esta investigación, se utilizó un diseño de tipo descriptivo, con una muestra de 92 estudiantes de educación, a quienes se les evaluó a través de un cuestionario la elección de la carrera elegida, desarrollada para dicha investigación. Los resultados indicaron que existen relaciones significativas entre los factores que motivan (personales, familiares, económicos e interpersonales) en la elección de la carrera. Asimismo, se pudo apreciar la existencia de relaciones significativas en los factores económicos e interpersonales.

Pariahuache-Ahumada (2015) hizo un estudio sobre los factores motivacionales que influyen en la elección de la carrera profesional de educación en una universidad de Piura. La muestra estuvo conformada por 22 estudiantes de primer año de la carrera de Educación, teniendo entre 16 y 20 años. Los resultados reflejaron que para elegir la carrera de educación, existen motivaciones de tipo trascendente, intrínseco y extrínseco, prevaleciendo el factor intrínseco que se define como los deseos de trabajar con niños y adolescentes; seguido por los tres motivos de tipo trascendente: que habla sobre la “Influencia en el futuro de los niños/as y los/las adolescentes”; “Trabajo en pro de la igualdad social” y “Contribución social”.

Ramos (2008) Investigó la relación entre la motivación y satisfacción con la profesión escogida, y el rendimiento académico de los estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos de la facultad de Educación. Se usó una muestra de 240 alumnos de dicha facultad, a los cuales se les aplicó el test Motivación para Estudiar Educación (MOEDU), y el inventario de Satisfacción con la Profesión Elegida de Vildoso Villegas. El principal resultado encontrado fue que la motivación para seguir el estudio de educación y la satisfacción de la profesión elegida se relacionan significativamente con el rendimiento académico de los estudiantes de Educación. Así también, existe una orientación motivacional y de

satisfacción con la profesión elegida de carácter extrínseco que alcanza el 67%.

Thornberry (2003) desarrolló un estudio sobre la relación entre motivación de logro y rendimiento académico en alumnos de colegios de Lima. La muestra fue de 166 alumnos, a los cuales se les aplicó una prueba de Motivación de Logro Académico (MLA) creada para el estudio. Se encontró que el grado de correlación que existe entre la motivación de logro académico y el rendimiento académico de los estudiantes no se ve influenciado por el colegio de donde provienen ni mucho menos por el género. Asimismo, el análisis cualitativo reveló que los alumnos del colegio público presentaron una MLA mayor pero su desempeño académico era menor.

### **2.1.2. Antecedentes internacionales**

Blanco, González, Salcedo y Torres (2016) hicieron una investigación sobre la motivación para la elección de la profesión de enfermería en estudiantes de universidades de Cartagena. El estudio fue descriptivo de corte transversal, en donde se aplicó una encuesta de nombre Fogliatto Modificado en tres universidades de Cartagena, al primer semestre de enfermería, usando como muestra la totalidad de alumnos, 133 estudiantes. Los resultados mostraron que la motivación que predominó fue la intrínseca en un 69.9%, con un 88%

de mujeres y la edad de 16 a 18 años con el 60.1%, así también prevaleciendo la zona urbana con 86.5%, el estrato 1 y 2 con el 88.8%.

Troncoso, Garay y Sanhueza (2016) desarrollaron un estudio sobre las principales motivaciones de los estudiantes en el proceso de ingreso a una carrera profesional de la salud en Chile. Para esto, la investigación usó un diseño cualitativo con un enfoque fenomenológico, aplicando una entrevista a 55 estudiantes de las carreras profesionales de Medicina, Enfermería, Nutrición y Dietética, y Tecnología Médica. Los resultados mostraron que la vocación al servicio público, en el ámbito laboral de la salud una vez culminada la carrera, las experiencias o condiciones de salud se perciben de manera importante en las motivaciones de ingreso a una carrera del área de salud. Mientras que el lado familiar, el contexto o las amistades no se identifican como influencia para la selección de la carrera profesional a seguir.

Pineda (2015) investigo sobre los factores que afectan en la elección de una carrera profesional en Bogotá. Se estudiaron si los factores académicos, individuales, socioeconómicos, de preferencias y de expectativas salariales que afectaron la elección de un programa académico de educación superior. La muestra fue conformada por 927 estudiantes de educación superior utilizando un modelo Logit multinomial, que dio como resultados que la carrera en

elección está asociada sobre todo al género, a la instrucción superior de la madre del estudiante y a los ingresos familiares.

Castañeda (2014) Realizo una investigación con el objetivo de determinar los motivos, las expectativas e intereses de los estudiantes del primer año de una universidad de Guatemala que se inclinaron por estudiar la carrera de psicología clínica y psicología industrial. Para ello, evaluó a 136 estudiantes de ambos géneros y el instrumento que fue elaboración propia abarcó las áreas de estudio motivos, expectativas e intereses. Para presentar los resultados, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, con un diseño descriptivo comparativo. Los resultados en primer lugar demostraron que no existe diferencia significativa entre los motivos, expectativas e intereses de los estudiantes de ambas carreras, sin embargo, al describir el motivo de su carrera, explicaron que escogieron dicha carrera para obtener el título, poder trabajar, ampliar conocimientos y ser autosuficientes. Esto indicaría que la motivación es la misma en los estudiantes, sin importar la especialidad de carrera que haya tomado el individuo del estudio.

Panqueba (2014) llevó a cabo un estudio donde tuvo como objetivo establecer un proceso de orientación profesional y vocacional en 197 estudiantes que cursan el bachillerato de 11ro en una Institución colombiana; cabe mencionar que consideraba que dicho proceso permitiría la identificación de las diferentes habilidades y otras

competencias que influyen al momento de elegir la carrera profesional. Para lograrlo, se realizó una investigación con enfoque cuantitativo del tipo descriptivo, siendo el instrumento por usar el Test de orientación profesional y vocacional, creado por Malca de Goldemberg y Magali Merchán. Los resultados evidenciaron que la mayoría de los adolescentes querían estudiar carreras que se encuentran relacionadas con las ciencias contables, ciencias de la salud e ingeniería. Al analizar luego, qué es lo que más influye en que los estudiantes escojan una u otra carrera, se observó que la influencia educativa (que quiere decir que los profesores son los que animan a los estudiantes a escoger una carrera) es lo que predomina, luego está el ingreso económico y finalmente la influencia familiar. Esta investigación permitió ver cómo ciertos factores que no son la motivación influyen en lo que un estudiante desea estudiar, siendo la influencia educativa, la monetaria y la familiar, lo que principalmente motiva al estudiante a escoger una carrera.

Wilkesmann, Fischer y Virgillito (2012) realizaron un estudio para identificar la motivación académica en estudiantes. Para ello, la investigación se realizó en tres universidades alemanas, evaluando a 3687 estudiantes, divididos entre 1110 estudiantes de ciencias sociales, 1299 de ciencias económicas y 1278 de ingeniería. Para la investigación, se usó el instrumento de escala académica de motivación de Valerrand. Esta investigación tuvo un enfoque cuantitativo y un diseño descriptivo correlacional. Los resultados

demonstraron entre muchos puntos, que existe una correlación significativa entre motivación extrínseca y economía e ingeniería, así como una correlación significativa entre la motivación intrínseca y la carrera de economía e ingeniería. Asimismo, al evaluar la motivación con la orientación vocacional, hay una correlación significativa con la motivación extrínseca y en menor grado con la motivación intrínseca. Los resultados sugirieron que muchos estudiantes toman una decisión al escoger su carrera, analizando su entorno, sus objetivos a largo plazo que muchas veces se encuentran en la sociedad, como tener un empleo, buen salario y más.

González (2011) desarrolló un estudio sobre los diferentes motivos para lograr ingresar a las carreras de Pedagogía en los estudiantes de primer año académico de la Universidad de Concepción, Chile. La muestra se conformó por 279 estudiantes de ambos géneros del primer año, que cursaban alguna de las 11 carreras que provee la universidad. Para ello, se utilizó el cuestionario de Motivación orientados a los estudios del Magisterio, aplicado en el 2007. Dentro de los resultados, se encontró que la mayoría de los estudiantes de primer año optaron por estudiar Pedagogía como primera preferencia (65%), además, gran parte de los estudiantes presentaron motivos intrínsecos para llegar a ingresar a carreras de Pedagogía, escogiendo ítems como “Me gustaba mi especialidad”, “Me gustaba la enseñanza”, o “Pensaba que sería gratificante educar a jóvenes o niños pequeños”.

Wong (2010) llevó a cabo una investigación con el objetivo de aclarar qué tipo de motivación mueve a un adolescente para estudiar inglés. Para ello, su evaluación fue realizada en un colegio de Hong Kong, donde participaron 156 estudiantes de educación secundaria entre los 15 a 19 años, todos ellos estuvieron aprendiendo inglés por 12 años en promedio y para definir qué tipo de motivación el estudiante tenía, se realizó una entrevista estructurada elaborada por el investigador. Con respecto al enfoque, el estudio fue cuantitativo y de tipo descriptivo-correlacional. Los resultados indicaron que, a mayor habilidad de inglés, se presentaba un mayor nivel de motivación extrínseca y cuando se hizo la comparación solo por tipo de motivación, existe una clara diferencia entre el nivel de motivación extrínseca e intrínseca de la población. Esto demostró que, al momento de estudiar, tienen mucha influencia los beneficios que ese conocimiento generaría, siendo el inglés una puerta a tener mejores oportunidades laborales y de estudios universitarios.

## **2.2 Bases teórico-científicas del estudio**

### **2.2.1 Motivación**

El estudio de la motivación lleva décadas en el campo de la psicología, con diferentes posturas, definiciones y enfoques entre diversos autores. Históricamente, su estudio comenzó a tener mayor

importancia científica a partir de 1920 hasta mediados de 1960 con la influencia del psicoanálisis y la metáfora de la homeostasis; en 1960 con el nacimiento de las teorías cognitivas sobre la motivación; y desde 1970 hasta la actualidad, donde se desarrollan a mayor medida las teorías cognitivas planteadas (Herrera, Ramírez, Roa & Herrera, 2004).

La motivación es un aspecto de enorme importancia en las distintas áreas de la vida en general, debido a que orienta las acciones del ser humano y lo conduce a sus objetivos (Naranjo, 2009), constituyéndose en una expresión y manifestación de la personalidad (González, 2008). Es así como su conceptualización y comprender lo que significa e implica se convierte en un objetivo primario para entender posteriormente el actuar de las personas y el porqué del comportamiento o inicio de una determinada acción y/o actividad en el ser humano (Herrera et al., 2004; González, 2008).

La motivación es el conjunto concatenado de procesos psíquicos que van dirigidos a satisfacer las necesidades del ser humano mediante el planteamiento de objetivos, metas y uso de adecuado de recursos, regulando el inicio, dirección, intensidad y perseverancia del comportamiento, haciéndola duradera en el tiempo, y modulado a su vez por las percepciones que las personas tienen de sí mismas y de las actividades que tienen a realizar (Herrera et al.,

2004; González, 2008; Naranjo, 2009). Una conducta motivada se caracteriza por ser enérgica, directa y constante (Santrock, 2011).

Santrock (2011) plantea que, desde las diversas perspectivas psicológicas que analizan la motivación, existen 4 principalmente: conductual, cognitiva, social y humanista.

La perspectiva conductual indica que la motivación está regida por los premios (reforzadores) y los castigos externos (Santrock, 2011). Entendiendo por refuerzo a todo estímulo presentado ante la persona que tenga como efecto el aumento de un comportamiento o un aumento en la probabilidad de ocurrencia de éste (García, 2001; Márquez, Díaz & Cazzato, 2007). Estos estímulos pueden agruparse en dos grupos: refuerzo positivo (social, tangible e intrínseco) y refuerzo negativo, referido a cualquier estímulo que se suprima y cumpla la misma lógica: aumentar la probabilidad de ocurrencia de una conducta (Márquez et al., 2007). Y, castigo como aquel estímulo, suceso o consecuencia que, al presentarse luego de una respuesta, disminuye su probabilidad de ocurrencia (Márquez et al., 2007).

La perspectiva cognitiva, que indica que la motivación está guiada principalmente por los pensamientos y percepciones que tengan las personas sobre la actividad que estén realizando (Santrock, 2011).

Las ideas, opiniones y creencias que las personas tengan de sí mismas y sobre sus propias habilidades, establecen el tipo y la

permanencia del esfuerzo que realiza y por consiguiente será el resultado de sus acciones (Naranjo, 2009). Dentro de esta perspectiva se encuentran la teoría de las expectativas de Vroom y la Teoría de la equidad de Stacey Adams principalmente.

En la perspectiva social, se explica que las personas se encuentran motivadas principalmente por la necesidad de filiación y relación, donde las acciones que se tomen se basan en establecer relaciones sólidas con las demás personas, pasar tiempo con ellas (Santrock, 2011), o en caso contrario, evitar este tipo de relación y preferir un ambiente en solitario.

Por último, desde la perspectiva humanista se resalta la capacidad del ser humano para el crecimiento personal, la libertad de elegir lo que desee y las cualidades positivas de cada uno (Santrock, 2011). Para llegar a cumplir necesidades superiores se deben cumplir ciertas necesidades básicas de acuerdo a la teoría de necesidades de Maslow (Naranjo, 2009). En esta perspectiva se encuentra la teoría de existencia, relación y crecimiento desarrollada por Alderfer, y la teoría de las necesidades de McClelland, quien presenta una clasificación sólida sobre los tipos de motivación.

### **2.2.1.1 Tipos de motivación**

Existen una variedad de teorías que hablan sobre la motivación, explicando su definición, la forma que se da en el

ser humano y sus clasificaciones dependiendo de las características que la conforman. La teoría de las necesidades de McClelland planteada en 1962 ofrece una tipificación sólida sobre este constructo estudiado.

McClelland señala la existencia de tres tipos de motivaciones que se da en las personas: la primera habla sobre la necesidad de logro, la segunda sobre la necesidad de filiación y la tercera sobre la necesidad de poder (Araya-Castillo & Pedreros-Gajardo, 2009). Su investigación tuvo inicio cuando mostró a individuos imágenes del Test de Apercepción Temática de Murray (Palmero, Guerrero, Gómez, Carpi&Gorayeb, 2011; Álvarez, 2012). Estas motivaciones conducen a las personas a comportarse de forma en que afecta su desempeño en trabajos y tareas (Naranjo, 2009).

#### **2.2.1.1.1 Motivación de logro**

Murray (Palmero et al., 2011) considera que la motivación de logro es universal ya que puede ser perfectamente aprendida, dependiendo del estilo de crianza que se tenga con los hijos, al igual que cualquier otro tipo de motivación (Perilla, 1998).

Las personas que presentan una alta motivación de logro buscan hacer la diferencia por hacer bien las cosas, tener un

buen desempeño de acuerdo a un estándar de excelencia, y gozan de situaciones en las que puedan asumir responsabilidades (Araya-Castillo & Pedreros-Gajardo, 2009; Reeve, 2010). Se entiende por tipo de excelencia como cualquier reto al sentido de competencia de la persona que termina con resultados de éxito en comparación al fracaso, de darse la victoria frente a la pérdida, o de forma acertada frente al error (Reeve, 2010).

Robbins y Coulter (Álvarez 2012) explican que las figuras y premios de éxito, son la principal motivación de quienes poseen una motivación alta de logro, así como un interés por la eficiencia que desarrolla y por la eficacia de buscar soluciones a los problemas. Al respecto, McClelland (1989) menciona que el incentivo natural de las personas con motivación de logro es el “hacer algo mejor”, el actuar de manera correcta por sí mismo, o por la satisfacción intrínseca de querer hacerlo mejor. Vicuña, Hernández y Ríos (2004) indican que algunas personas intentan esforzarse por lograr la sensación de alcanzar una meta difícil, mientras que otros, parecen necesitar una estimulación constante en la forma de recompensas percibirles.

Santrock (Naranjo, 2009) indica que se ha identificado tres tipos de orientaciones al logro ante situaciones presentadas: la primera es la pericia, la segunda la incapacidad

y tercera la ejecución. Las personas que mantienen una orientación de pericia se concentran en la tarea a realizar y no en su propia habilidad, le gustan los desafíos y construyen estrategias de solución que mejoren su ejecución; las personas que presentan una orientación de incapacidad se enfocan en sus insuficiencias personales, suelen atribuir sus dificultades a dichas carencias y a la falta de habilidad, deteriorando su ejecución; mientras que las personas con orientación de ejecución, se preocupan en mayor medida por el resultado y no por el proceso, es de mayor interés el ganar atribuyéndole un gran significado, sin embargo si fracasan atribuyen el resultado a una baja habilidad.

Naranjo (2009) realiza un recuento a partir de diversos autores sobre las características presentes en personas con una motivación de logro alto coincidiendo en la mayoría con lo mencionado:

- Les agrada disfrutar de situaciones donde pueden tomar personalmente la responsabilidad de buscar soluciones a los problemas.
- Tratan de fijarse metas moderadas y a saber afrontar riesgos calculados.
- Buscan un feedback concreto a fin de saber qué tan adecuadamente vienen desempeñándose.

- Se diferencian porque siempre buscan la manera de intentar y hacer bien las cosas, lograr el éxito, más allá de las recompensas.

McClelland (1989) explica que las personas con una alta motivación de logro tienden a buscar tareas moderadamente retadoras, ejecutándolas adecuadamente, así como a saber asumir la responsabilidad de su propio rendimiento y buscar opiniones sobre la manera en que se encuentran actuando, y experimentar nuevas formas y más eficaces para hacer las cosas. Vicuña et al. (2004), complementan indicando que estas personas se esfuerzan por actividades que les son importantes (subjetivo) y a la vez consideran alcanzables. La elección de lo que constituye logro depende de lo que la persona considera poder realizar.

En cuanto a la elección de carreras profesionales, Mahone (McClelland, 1989) indica que las personas con una alta motivación de logro son más realistas a la hora de determinar sus aspiraciones profesionales, no aspiran ni demasiado alto ni demasiado poco, lo hacen acorde a su capacidad y a ocupaciones donde tuvieran una probabilidad adecuada de triunfar. Gjesme (Álvarez, 2012) considera que estas personas acostumbran a hacer planes para lograr consecuencias futuras deseables.

En el ejercicio profesional, las personas con una alta motivación de logro suelen interesarse por los negocios, mostrándose capaces de desempeñarse en esta actividad, debido a que los negocios requieren de personas que sepan asumir riesgos moderados y tengan la responsabilidad propia de sus acciones, prestando atención a la retroinformación y capaces de encontrar formas innovadoras de obtener un nuevo producto o servicio (McClelland, 1989).

Es así como las personas con las características de una motivación de logro tienden a tener un mayor éxito en el mundo real, debido a que en su deseo de cumplir las metas van escalando poco a poco en su entorno y sobresaliendo entre los demás, constituyéndose en los principales impulsores de desarrollo y progreso económico en las sociedades (McClelland, 1989; Perilla, 1998; Batista, Gálvez e Hinojosa, 2010).

#### **2.2.1.1.2 Motivación de Poder**

McClelland (1989) indica que los estudiosos de la personalidad han proclamado desde hace un tiempo que los seres humanos se encuentran caracterizados por la necesidad de poder, agresión o dominación. Vicuña et al. (2004) indicaron que la búsqueda de poder tiene sus bases en la necesidad de la

persona por estar encima de los demás y tener sobre ellos algún tipo de control. Los deseos de poder se centran, a menudo, en la necesidad de dominancia, reputación, estatus o posición (Reeve, 2010).

Las personas con elevada motivación de poder desean tener un gran , impacto y control sobre las persona y el grupo, entorno o el mundo en general, poder ajustarlo a deseos y planes personales propios, cambiar situaciones y encontrarse dispuesto a asumir riesgos por ello (Araya-Castillo & Pedreros-Gajardo, 2009; Reeve, 2010; Álvarez, 2012), empleando mayor tiempo y esfuerzo en pensar de qué manera se podría obtener y ejercer poder y autoridad, saber ganar argumentos, capacidad de persuadir a otras personas y hacer que sus opiniones predominen sobre otras (Naranjo, 2009).

Esta motivación de poder puede conducir el comportamiento de algunos individuos para influenciar la de otras personas o un grupo de ellos, mediante la manifestación de actos y/o acciones fuertes, que lleguen a afectar a los demás, como asaltos, agresiones, persecuciones y presiones verbales (Batista et al., 2010)

Sin embargo, McClelland (1989) explica que una elevada motivación de poder en las personas no siempre conduce a un comportamiento de agresión, sino que depende de otros

factores, entre ellos la maduración socioemocional del individuo. Es así como, de acuerdo a investigaciones realizadas por el autor, se conoce que las personas que tienen una alta motivación de poder suelen tener gran cantidad de problemas emocionales, debido a que se perciben y consideran a sí mismas de una forma más negativa; suelen rodearse de personas que las respeten y sean seguidores leales; y pueden desempeñar un papel óptimo de liderazgo en combinación con rasgos de conducta positiva.

García (Naranjo, 2009) encuentra que la motivación de poder tiene dos formas: una negativa en la que se encuentran situaciones de dominio-sumisión, con personas que piensan que se debe hacer lo que ellos quieran y que pueden controlar a los demás, y el otro positivo donde se refleja la conducta persuasiva que una persona puede reflejarse con sentimientos de fortaleza y habilidad en otras.

Reeve (2010) explica que existen 4 condiciones generales sobre la motivación de poder: liderazgo, agresividad, ocupaciones influyentes y posesiones de prestigio. El liderazgo satisface el poder obtener un reconocimiento grupal y hacerse visible ante los demás; en la agresión, se encuentra en su mayoría controlado por las normas de la sociedad, sin embargo esto depende de cada persona; las ocupaciones influyentes

hacen referencia a la búsqueda de puestos de trabajo donde existe control sobre otras personas, ambiente competitivo y manifestación de comportamientos asertivos; y, las posesiones de prestigio refieren a la acumulación de posesiones de poder o prestigio.

En cuanto al ámbito profesional, teniendo en cuenta a la motivación de poder como la intención de convencer y persuadir a los demás en diversos ámbitos, las personas eligen profesiones donde se tenga como característica ello, tales como negocios, educación, periodismo, política, diplomacia, entre otros (Reeve, 2010; Álvarez, 2012).

#### **2.2.1.1.3 Motivación de filiación**

Las personas tienen una necesidad y/o deseo básico de establecer y mantener contacto interpersonal con otras personas (McClelland, 1989). Cuando esta necesidad dirige y direcciona la conducta de una persona se le conoce como motivación de filiación (Vicuña et al., 2004).

Es conceptualizada de esta forma como la necesidad de creación y disfrute de vínculos afectivos con otras personas, establecer y mantener una interacción social cercana, ser

aceptado socialmente, así como establecer intimidad y compromiso (Naranjo, 2009; Batista et al., 2010; Reeve, 2010; Álvarez, 2012).

Robbins (Álvarez, 2012) indica que las personas motivadas por filiación se entusiasman por hacer amigos, prefieren situaciones de cooperación que situaciones donde se desarrollen competencias y esperan relaciones de mucha comprensión recíproca. Esta motivación se encuentra relacionada a un temor de rechazo interpersonal y deseo de mayor seguridad (Vicuña et al., 2004; Reeve, 2010).

Vicuña et al., (2004) exponen que, en la mayoría de los casos, en la motivación por filiación, existe un determinado nivel de dependencia frente a las decisiones que se tomen en grupo, ubicando la posición personal en un segundo lugar, volviendo a los individuos carentes de iniciativa y con expectativas parametradas.

Entre las características de las personas con una alta motivación de filiación se encuentran las siguientes: buscan la compañía de otras personas, toman medidas y diseñan estrategias para poder ser admitidos por ellos, buscan evitar emociones negativas como el temor a la desaprobación o a la soledad, experimentando gran ansiedad en sus relaciones, escogen como compañeros de trabajo a sus propios amigos,

entablan mayor diálogo con ellos, procuran proyectar una imagen favorable, ayudan y apoyan a otros, desean ser admirados, suelen mostrar interés y pensar con frecuencia sobre la calidad de sus relaciones personales, otorgan mayor importancia a las situaciones agradables que ocurre con otras personas y se preocupan por las dificultades que se presentan en sus relaciones, tienen un mayor aprendizaje sobre las relaciones sociales, a menudo se caracterizan por ser menos populares y pueden percibirse como dependientes (McClelland, 1989; Araya-Castillo & Pedreros-Gajardo, 2009; Naranjo, 2009; Reeve, 2010).

De acuerdo a Reeve (2010), la visión más contemporánea de la motivación de filiación se reconoce en dos facetas: la necesidad de aprobación y la necesidad de intimidad, que implica involucrarse en mayor medida en relaciones interpersonales calidad, cercanas y positivas.

Batista et al. (2010) explica que la meta a alcanzar es la de alcanzar una relación que se base en una relación amical recíproca, es decir, que se muestre preocupación por agradar y ser aceptado o se den signos de querer fijar, recuperar o mantener relaciones afectivas con otras personas.

## **2.2.2 Intereses vocacionales**

Para entender qué implica el concepto de intereses vocacionales, primero se debe entender qué son los intereses, al respecto Vicuña (2010) explica que estos van demarcando la intencionalidad en la conducta de las personas, llevados por una motivación interna o externa. A los intereses llevados por una motivación externa se les conoce como intereses extrínsecos, mientras que los intereses llevados por una motivación interna, se les conoce como intereses intrínsecos.

Los intereses extrínsecos son aquellos que fomentan el éxito de las personas en un estatus social, centrándose en lo material, sin embargo, su éxito va a depender en gran medida de los intereses intrínsecos que logra poseer la persona.

Los intereses intrínsecos se desenvuelven sobre la base del aprendizaje y de componentes innatas, que van modificando las percepciones de la persona, descubriendo sus habilidades, su funcionalidad, las consecuencias positivas de su uso, organizándose en forma de habilidades, capacidades y competencias para el desarrollo de tareas simples y complejas (Vicuña, 2010)

En tanto, la vocación es entendida como la búsqueda consciente de la realización y superación personal mediante actividades simples o complejas que actúan como medios de su logro (Vicuña, 2010)

Lent, Brown y Hackett (Pérez & Cupani, 2006) definen los intereses vocacionales como patrones de agrados, indiferencias y aversiones con respecto a las actividades relacionadas a carreras profesionales y ocupaciones, regulados por las creencias que tienen las personas acerca de sus capacidades y expectativas de los resultados que vayan a obtener. Estos intereses en la mayoría de las personas, no se encuentran esclarecidas o son motivo de una confusión mayor, más aun teniendo en cuenta que suele presentarse en la adolescencia en mayor medida (De León & Rodríguez, 2008), es así que entra en acción lo que se conoce como “orientación vocacional”, la práctica en la cual un profesional capacitado asesora a las personas a realizar elecciones académicas o laborales (Pérez & Cupani, 2006).

Fogliatto, Rovere, Alderete y Hagopían (1980) consideran a la orientación vocacional como una actividad de continuo aprendizaje para el propio profesional, y cuyo ejercicio de solución de problemas se encuentra conducido a una planificación vocacional. Vicuña (2010) señala que la orientación vocacional pone especial atención a los intereses intrínsecos, debido a que son los que orientan exitosamente la ocupación o profesión.

Es así como Vicuña (2010) distingue 11 grupos ocupacionales, donde se encuentran subgrupos de especialidad, acorde a la realidad del país para un mayor análisis de los intereses vocacionales en la

práctica investigativa y para poder tener un mayor criterio en su medición (instrumento de evaluación). Estos 11 grupos son:

- Ciencias Física-Matemáticas: Carreras de ingeniería en general.
- Ciencias Sociales: Educación, antropología, sociología, psicología, trabajo social, arqueología, filosofía, etc.
- Ciencias Naturales: Medicina humana, obstetricia, enfermería, nutrición, biología, odontología, agronomía, zootécnica, etc.
- Ciencias de la Comunicación: Periodismo, publicidad, comunicación audiovisual, turismo, bibliotecología, etc.
- Artes: Pintor, actor, escultor, decorador, diseño de modas, director de cine, profesor de música, etc.
- Burocracia: Bibliotecología.
- Ciencias Económicas y Políticas: Economista, estadista o político.
- Institutos Armados: Oficial del ejército, de la FAP, de la Marina, etc.
- Finanzas: Contabilidad, banca y seguros, administrador de empresas, marketing, etc.
- Lingüística: Escritor, lingüista, traductor e intérprete.
- Jurisprudencia: Derecho, notario público.

### **2.3 Definición de términos básicos**

- **MOTIVACIÓN:** La Motivación es un estado que cada ser humano determina y dirige según sea su necesidad o satisfacción.

- **MOTIVACIÓN DE LOGRO:** Se orienta al estilo del éxito en una situación que examine la evaluación del desempeño de un individuo en relación con los tipos de excelencia, promueve por vencer los desafíos, llegar a avanzar y lograr crecer.
- **MOTIVACIÓN DE FILIACIÓN:** Es el deseo de los individuos por mantener contactos interpersonales lo cual crea cierta dependencia.
- **MOTIVACIÓN DE PODER:** Es la necesidad que tiene la persona de ponerse sobre los demás y ejercer cierto tipo de poder o control sobre ellos.
- **INTERÉS VOCACIONAL:** Estado motivacional que se va desarrollando y trasformando según el contexto en el que se vive y desarrolla el individuo; en la adolescencia se empiezan a establecer los intereses motivacionales dependiendo también de que vivencias se haya tenido previamente, hasta el inicio de la edad madura (Fernández y Rumiche, 2013).

## **CAPITULO III**

### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1 Supuestos científicos básicos**

En este estudio está orientado a una línea de la psicología educativa, dado que se intenta hacer un aporte científico dentro de la investigación, ya que este estudio evalúa a alumnos del quinto año de secundaria que son los próximos a escoger una carrera, y se pretende con éste plantear medidas de acción para minimizar el abandono de ella. A lo largo de la vida universitaria se tienen muchos obstáculos para poder terminar habiendo infinidad de motivos y siendo uno de estos la mala información y la poca motivación hacia los alumnos. Se pretende en un futuro crear talleres orientados a la potencialización de los alumnos y la buena guía para que escojan el camino correcto y tengan un futuro prometedor.

## **3.2 Hipótesis**

### **3.2.1 General**

H1: Existe relación estadísticamente significativa entre la motivación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

### **3.2.2 Específicas**

H2: Existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de filiación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

H3: Existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de poder y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

H4: Existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de logro y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

## **3.3 Variables de estudio**

### **Motivación:**

Esta variable será medida por medio de los puntajes que obtendrán los evaluados a través del Test de Motivación para el Logro de Vicuña (1996).

### **Interés vocacional:**

El interés vocacional, se describe como el estado motivacional que se va cambiando a través de la vida y en el lugar en el que se desarrolla y vive el individuo; es en la adolescencia donde empieza a establecerse los intereses vocacionales, donde los jóvenes pudiesen tener experiencias que los empujen; sin llegar a la plena madurez, sino hasta el inicio de la edad madura (Fernández y Rumiche, 2013).

Se obtuvieron los puntajes luego de la aplicación de la prueba CASM-83 –R2010 (Vicuña, 2010). El inventario está compuesto por 143 ítems que se distribuyen en once escalas de interés, una de veracidad y otra de consistencia, 22 ítems por escala que a continuación se describe:

- Ciencias físico-matemáticas (ccfm)
- Ciencias sociales (cc.ss.)
- Ciencias naturales (ccna)
- Ciencias de la comunicación (ccco)
- Artes (arte)
- Burocracia (buro)
- Ciencias económicas políticas (ccep)
- Institutos armados (iiaa)
- Finanzas (fina)
- Lingüística (ling)
- Jurisprudencia (juri)

## **CAPITULO IV**

### **MÉTODO**

#### **4.1. Población y muestra**

##### **4.1.1. Población de estudio**

La población seleccionada para realizar el estudio de investigación, fueron alumnos del quinto grado del nivel secundario de dos colegios estatales, ubicados en el distrito de Los Olivos. Los estudiantes eran adolescentes de ambos sexos cuyas edades oscilaban entre los 16 y 17 años, haciendo un total de 301 alumnos.

##### **4.1.2. Muestra de investigación**

Se empleó un muestreo no probabilístico de tipo intencional, debido a la disponibilidad de los colegios, y el cumplimiento de las características necesarias por parte de los alumnos. Además, el muestreo fue censal ya que el número de participantes de la muestra fue el mismo que el de la población.

En el primer colegio fueron evaluados 86 estudiantes que cursan el quinto grado de secundaria, mientras que en la segunda

Institución Educativa fueron evaluados 215 estudiantes.

No obstante, cabe mencionar que, como se mencionó en el apartado de limitaciones del estudio, las pruebas de dos participantes tuvieron que ser invalidadas por el desarrollo inadecuado por parte de los estudiantes. Por lo tanto, la muestra final estuvo constituida por 299 estudiantes.

#### **4.2. Tipo y diseño de investigación**

Según Ato, López y Benavente (2013), la presente investigación es un estudio predictivo transversal, debido a que analiza una muestra de participantes que no ha sido seleccionada a través de un muestreo probabilístico aleatorio, además los datos obtenidos son de naturaleza cuantitativa, sin haber sido manipuladas, y se han obtenido en un único momento, asimismo, su análisis estadístico ha sido realizado a través de una matriz de correlación. Del mismo modo, este estudio tiene un diseño correlacional simple (DCS), debido a que únicamente explora las variables de motivación e intereses profesionales, sin distinguir entre ellas, y no se ha ejercido un control sobre las variables extrañas.

### **4.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **4.3.1. Escala de motivación M-L 1996**

##### **a. Ficha Técnica**

Nombre completo	: Escala de motivación M-L 1996
Autor	: Luis Vicuña Peri
Año	:1996
Procedencia	: Lima – Perú
Significación	: Motivación de logro, filiación y poder
Administración	: Colectiva o Individual
Duración	: 20 minutos aprox.

##### **b. Descripción de la prueba**

Este instrumento de evaluación examina la motivación de logro, filiación y poder para jóvenes y adultos sobre la teoría de la motivación de McClelland.

Los ítems consisten en enunciados de contextos estructurados acompañados por tres alternativas de respuesta de manera obligatoria. Cada opción, identifica un tipo de motivación, donde las respuestas van en una escala de seis grados que van desde el “Definitivamente en desacuerdo” (Grado 1) hasta el “Definitivamente de acuerdo” (Grado 6).

Para una adecuada evaluación es necesario poner en claro las instrucciones de cómo debe responder el evaluado, debe quedar claro

que se debe contestar cada alternativa de cada situación planteada.

### **c. Validez y confiabilidad de la prueba**

Validez: La demostración si las escalas cumplen con su propósito fue establecida por el método de análisis de contenido mediante el criterio de jueces, y por la validez de constructo.

Para la validez de contenido se puso a consideración de 10 psicólogos con experiencia en psicología de la motivación y en psicología de organizaciones, quienes deberían opinar de las situaciones estructuradas y las alternativas correspondientes a cada tipo motivacional, las que en inicio fueron 24, quedando después del análisis las 18 mencionadas, las mismas que por el análisis del Ji Cuadrado resultaron significativas en la opinión favorable de los jueces a un nivel de .01 de significación (Bocanegra, 2015).

Para el método de constructo se efectuaron correlaciones inter-escalas y escala total esperando encontrar correlaciones significativas entre cada uno de sus componentes y puntuaciones totales, debiendo obtenerse correlaciones significativas pero de baja intensidad con la puntuación total como un índice de que cada escala mide un componente diferente pero a su vez todas evalúan motivación encontrándose coeficientes de correlación entre .62 y .76 (Vicuña, Paredes, Hernández, Solís, Rivera & Quesada, 2009).

Confiabilidad: Se halló mediante el método test-retest con un

intervalo de tres meses entre la primera y la segunda aplicación encontrando un coeficiente de 0.88 (Vicuña et al., 2009).

#### **4.3.2. Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM83-R**

##### **a. Ficha técnica**

Nombre completo	: Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM83-R
Autor	: Dr. Luis A. Vicuña Peri.
Año	: 1983 revisado en 1991, 1998, 2003, 2010
Procedencia	: Lima, Perú.
Administración	: Colectiva e individual.
Duración	: 40 minutos aproximadamente.
Significación	: Explorar los intereses de los jóvenes y sus expectativas en el ámbito profesional y ocupacional
Tipo de ítem	: Enunciados de doble elección.
Tipificación	: Baremo de estudiantes y universitarios del primer año (varones y mujeres).

## **b. Descripción del instrumento**

El inventario está constituido por 143 ítems distribuidos en once escalas de interés, una de veracidad y otra de consistencia, 22 ítems por escala que a continuación se describe:

- A. Ciencias físico - matemática (ccfm): Presenta actividades relacionadas con el interés técnico y matemático, con la investigación de la energía y su relación entre está y la materia expresada en términos matemáticos; de reparación de objetos mecánicos como relojes, receptores de radio, tv., del manejo de máquinas y herramientas.
- B. Ciencias sociales (cc.ss.): Presenta actividades relacionadas con el interés de buscar el bienestar o ayuda a las personas que lo rodean, como de contribuir en la formación de sus semejantes en el estudio de todo aquello que significa creación, transformación por la mano del hombre. Además de actividades relacionadas con estimular y fortalecer los lazos de tipo social entre la gente procurando reajustar internamente los conflictos entre las personas.
- C. Ciencias naturales (ccna): Presenta actividades acordes con el interés por experimentar, transformar, manipular elementos anatómicos y fisiológicos, químicos y su aplicación en las personas, en la agricultura y en los animales para obtener siempre mayor rendimiento y mejor calidad.

- D. Ciencias de la comunicación (ccco): Presenta actividades de interés ligados a buscar y transmitir información a las personas lo más objetivamente posible. De escribir crónicas con la información lograda; de lograr y enviar reportajes por medio de fotografías, de lograr técnicas publicitarias y de propaganda, etc.
- E. Artes (arte): Referido a: actividades relacionadas con el dibujo, canto, baile, diseño de trajes, afiches, pintura, decoración y modelación; es decir está dirigido a aquellos que gustan de estudiar la armonía y composición.
- F. Burocracia (buro): Encontramos actividades relacionadas con catalogar y clasificar material especializado (libros, películas, etc.), cumplimiento de encargos, de recibir y proporcionar información en oficinas y centros comerciales.
- G. Ciencias económicas políticas (ccep): Actividades relacionadas con el estudio de la oferta y la demanda de bienes y servicios y las formas de intercambio, producción y consumo; las diversas formas de gobierno, su constitución, fines y causas. Actividades referidas a la planificación, recolección de datos para producir e interpretar datos numéricos y cuantitativos sobre hechos.
- H. Institutos armados (iiaa): Presenta actividades relacionadas a la vida militar, su quehacer con el manejo, arreglo y

conservación del armamento de fuerzas policiales y armadas, así como del cumplimiento de órdenes.

- I. Finanzas (fina): Presenta actividades vinculadas con el interés de mantener sistemas de contabilidad, archivos en establecimientos comerciales e industriales, determinación de costos de los insumos, declaraciones financieras, organización del presupuesto en compras y gastos de materiales.
- J. Lingüística (ling): Presenta actividades relacionadas al estudio del idioma y su traducción verbal o escrita; por la lectura selecta en literatura, escritura de poemas y poesías.
- K. Jurisprudencia (juri): Presenta actividades relacionadas con intereses, de defender las causas ante los tribunales, de examinar los casos y determinar las disposiciones legales pertinentes, estudiando códigos, cuerpo de leyes, la jurisprudencia en la materia y la reglamentación; redactar alegatos, asumir la defensa de una persona interrogando y careando testigos. Actividades con asesoría a clientes sobre derechos y obligaciones legales; legalización de documentos jurídicos, contratos, acuerdos, para conservar el registro con los originales.

La prueba cuenta con una escala de veracidad (verd), la cual presenta ítems relacionados con sentimientos, actitudes o autopercepción personal, para obtener de manera indirecta la sinceridad

o falsedad del examinado. Asimismo, posee una escala de consistencia (cons), donde se presentan un par de ítems de cada área con el propósito que el examinado no emita respuestas por rutina o arreglo de sus respuestas. Para la escala de veracidad se utilizó el mismo procedimiento de las escalas anteriormente mencionadas, donde cada ítem de la escala de veracidad indica que existe de cada 100 examinados la probabilidad de que sólo uno conteste la alternativa "a". La prueba se elimina si el sujeto obtiene 5 o más mentiras o respuestas en "a"; bajo el criterio que el porcentaje total de mentiras por cada escala estadísticamente resulta significativo. Por tanto, el sujeto estaría dando una imagen que no le corresponde. La escala de consistencia repite ítems de cada escala con excepción del ítem 143 que más bien corresponde al ítem 1, también si un sujeto obtiene 5 o más respuestas con la respuesta dada a los ítems de equivalencia se anula la prueba por que indica que el examinado ha contestado sólo por cumplir, sin compromiso auténtico en la medición de sus intereses.

El inventario CASM83-R puede ser aplicado a estudiantes de los últimos años de secundaria, así como a los alumnos de educación superior (universitarios y de institutos superiores) de los primeros años tanto varones como mujeres.

Para la administración del test es necesario poner énfasis en las instrucciones de cómo debe responder el examinado; la elección es

marcada con un círculo, en torno a la letra que acompaña a la actividad de acuerdo a sus intereses, que pueden ser de la siguiente manera:

- Eligiendo la primera actividad del par de enunciados, ósea (a) y rechazando la segunda actividad signada con la letra (b).
- Eligiendo la (b) y rechazando la (a).
- Eligiendo ambas actividades (a) y (b).
- Rechazando ambas actividades (a) y (b).

Por consiguiente, el examinado debe marcar con un círculo la letra (a) y/o (b) lo que indicaría su preferencia, mientras que al no marcar alguna alternativa mostraría su rechazo hacia esta.

### **c. Validez y confiabilidad de la prueba**

Validez: La demostración de si se estaba midiendo lo que se propuso fue por el Método de Construcción, al efectuar un riguroso análisis para la selección de los indicadores para cada uno de los once grupos ocupacionales o escalas donde cada uno de los ítems se expresan con un nivel de confianza de .01 que pertenece típicamente a un grupo ocupacional y no a otros; cabe recordar que los profesionales consultados son considerados como destacados; con reconocida trayectoria profesional. Adicionalmente, se efectuó la validez concurrente, para lo cual se les presentó un listado de autorrealización por logros alcanzados con su profesión, el que fue correlacionado con la puntuación de la escala

encontrándose correlacionados entre .90 a .98 con índices de predicción de que iba desde un mínimo del 57% hasta un 80% de una variable sobre la otra. Está en proyecto la estimación predictiva dentro de un programa de seguimiento longitudinal.

Confiabilidad: La constancia y precisión de medida fue mediante la Consistencia Interna utilizando la ecuación de Kuder-Richardson con un grupo piloto de 100 estudiantes Universitarios y 200 estudiantes del 4to y quinto de Secundaria de Lima Metropolitana encontrando coeficientes que fueron desde un mínimo de .84 hasta .90 para Universitarios y de .79 hasta .95 para estudiantes de Secundaria. En la estandarización efectuada en la ciudad de Huancayo en 1985 por el Psicólogo Luis F. Rojas Silva se encontró coeficientes de .80 hasta 0.83 para Universitarios y .74 hasta .93 en estudiantes del nivel Secundario. También se efectuó el análisis de split-half encontrándose para Lima coeficientes  $r = .86$  a .95 en Universitarios y en estudiantes de secundaria entre .80 hasta .93, en la ciudad de Huancayo los coeficientes fueron de .82 hasta .95 en universitarios y en estudiantes de secundaria entre .74 hasta .92. Como se puede observar en ambos casos tanto en Lima como en Huancayo el Inventario deja entrever niveles altos de constancia y precisión de medida.

#### **4.4. Procedimientos y técnicas de procesamiento de datos**

##### **4.4.1. Procedimiento de recolección de datos**

Para la recolección de datos se contactó con los colegios elegidos, para poder dirigirse a ellos y así pactar una cita para que el director de dicha institución realice el recibimiento respectivo. Luego de concretar la cita, se generó una entrevista con el director para solicitar su colaboración y las facilidades respecto a la realización de dicha investigación, a lo cual se recibió una respuesta satisfactoria. Posterior a ello, se realizaron las coordinaciones correspondientes para realizar el proceso de evaluación. Luego del primer contacto con los alumnos, se procedió a explicar los instrumentos a emplear para que luego de ello puedan ser aplicados. De esta manera, se obtuvieron los datos, para poder realizar el análisis respectivo.

##### **4.4.2. Técnicas de procesamiento y análisis de datos**

Las pruebas fueron aplicadas a un total de 299 alumnos del quinto año de secundaria de dos colegios del distrito de Los Olivos. Se procedió a repartir las dos pruebas dándole tiempo a cada una de ellas y respetando los protocolos.

En cuanto al procesamiento de datos, estos fueron sometidos a un análisis estadístico mediante el uso del SPSS (Statistics Package for the Social Science).

En esta investigación se utilizaron estadísticos descriptivos como el promedio, la desviación estándar. Igualmente se empleó el estadístico de correlación Rho de Spearman Brown, el cual corresponde a las pruebas no paramétricas y se emplea cuando la distribución de y selección de los datos no cumple con los requisitos para aplicar una prueba paramétrica.

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

## **CAPITULO V**

### **RESULTADOS**

#### **5.1 Presentación de datos generales**

Este capítulo contiene los resultados obtenidos luego de procesar los datos con ayuda del SPSS, teniendo en cuenta cada uno de los objetivos que se plantean en la presente investigación. Para la interpretación de resultados se trabajó con un nivel de significancia de .05 (5% de margen de error).

##### **5.1.1 Prueba de normalidad en la distribución de los datos**

Como parte inicial del procesamiento de datos, se analizó la distribución de las puntuaciones obtenidas en los dos instrumentos aplicados y sus respectivas escalas, empleando para ello la prueba de Bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov, que es una prueba no paramétrica y sirve para verificar si los datos de las variables analizadas se ajustan o no a una distribución normal teórica.

En este sentido, los resultados que se obtuvieron reflejan que los datos en las dos variables analizadas (intereses vocacionales y ocupacionales y motivación) no se distribuyen de forma normal ( $p < .05$ ) ver tabla 1 y tabla 2, en consecuencia, las pruebas estadísticas que se aplicarán serán no paramétricas.

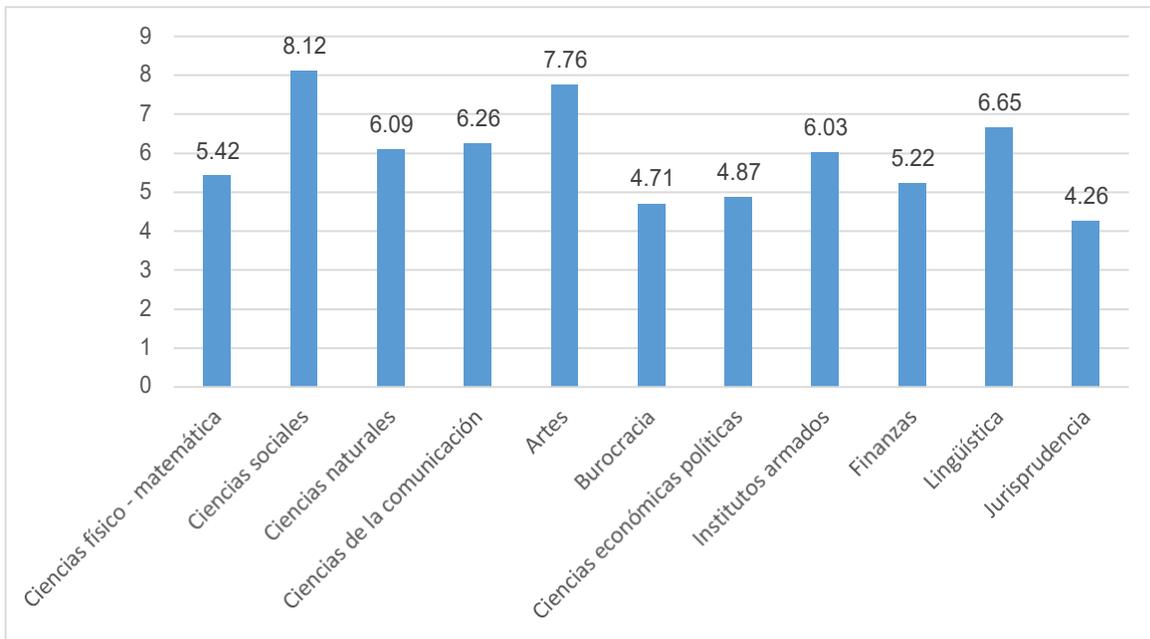
En la tabla 1 se muestra también la media y la desviación estándar en las escalas de la prueba de intereses vocacionales y ocupacionales. Se observa que las escalas con promedios más altos fueron las ciencias sociales (media = 8.12), artes (media = 7.76) y lingüística (media = 6.65), ver tabla 1 y figura 1.

Tabla 1.  
*Prueba de bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<i>Media</i>	5.42	8.12	6.09	6.26	7.76	4.71	4.87	6.03	5.22	6.65	4.26
<i>DE</i>	4.55	4.74	5.22	4.91	5.32	4.42	5.05	5.52	4.63	5.17	5.21
<i>K-S</i>	.14	.07	.14	.10	.09	.18	.18	.15	.15	.10	.23
<i>p</i>	.001	0.002	.001	.001	.001	.001	.001	.001	.001	.001	.001

n = 299

Nota. *DE*: Desviación estándar; *K-S*: Estadístico Kolmogorov-Smirnov; 1: Ciencias físico-matemáticas; 2: Ciencias sociales; 3: Ciencias naturales; 4: Ciencias de la comunicación; 5: Artes; 6: Burocracia; 7: Ciencias económicas políticas; 8: Institutos armados; 9: Finanzas; 10 Lingüística; 11: Jurisprudencia.



*Figura 1.* Representación gráfica de los promedios en las escalas de la prueba de intereses vocacionales y ocupacionales.

Del mismo modo, también se analizó la normalidad de los datos en la escala de Motivación M-L, dando como resultado valores  $p$  inferiores a .05, reflejando que la distribución de los datos es no normal en sus tres dimensiones, ver tabla 2.

El tipo de motivación que obtuvo el promedio más alto fue la motivación de filiación con un promedio de 76.76, seguida de motivación de logro con un promedio de 75.09 y motivación de poder con un promedio de 71.26, ver tabla 2 y figura 2.

Tabla 2.

*Prueba de bondad de ajuste de Kolmogorov-Smirnov en la escala de Motivación M-L.*

	Motivación de filiación	Motivación de poder	Motivación de logro
Media	76.76	71.26	75.09
DS	10.04	10.42	9.35
K-S	.09	.10	.09
p	.000	.000	.000

n = 299

Nota. DE: Desviación estándar; K-S: Estadístico Kolgomorov-Smirnov

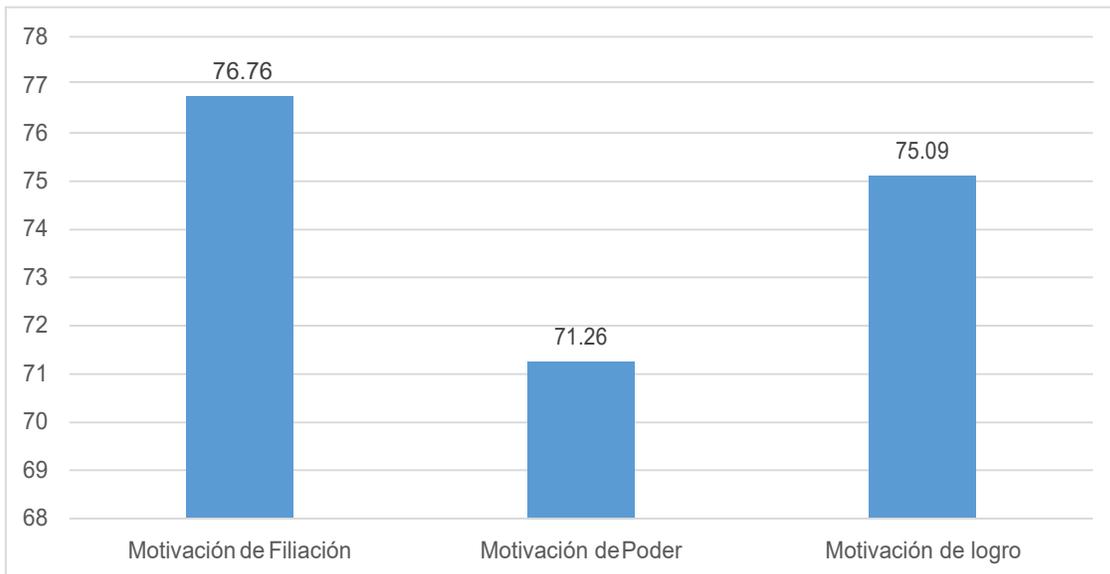


Figura 2. Representación gráfica de los promedios en las dimensiones de la Escala de Motivación M-L.

Con la intención de tener una vista más detallada de los resultados, se analizaron los estadísticos descriptivos de los intereses vocacionales y ocupacionales y la variable motivación, en los alumnos hombre y mujeres por separado, del mismo modo también se realizó las correlaciones entre ambas variables teniendo en cuenta el mismo criterio.

De esta manera, en la tabla 3 y 4 se presentan los estadísticos descriptivos (puntaje mínimo, máximo, media y desviación estándar)

correspondientes a las escalas del inventario de Intereses vocacionales y ocupacionales. Los resultados muestran que en todas las escalas las alumnas quienes presentaron promedios más altos, con excepción de las escalas ciencias físico-matemáticas e institutos armados, en las cuales fueron los hombres quienes presentaron promedios más altos, ver también figura 3.

Del mismo modo, en la tabla 3 y 4 también se presentan los puntajes mínimos y máximos que obtuvieron los hombres y mujeres en cada una de las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales, como se puede apreciar en estas tablas, fue en el grupo de las mujeres donde se presentó puntajes máximos de mayor valor en todas las escalas, con excepción de las escalas ciencias físico-matemática y ciencias de las comunicación, en las cuales fue el grupo de los hombres los que presentaron puntajes máximos con valores más altos, ver también figura 4.

Tabla 3.

*Estadísticos descriptivos en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales, teniendo en cuenta únicamente los datos de los hombres.*

	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>
Ciencias físico - matemática	0	20	6.85	4.98
Ciencias sociales	0	18	7.08	4.81
Ciencias naturales	0	19	5.92	5.24
Ciencias de la comunicación	0	22	5.64	5.22
Artes	0	18	6.20	4.93
Burocracia	0	16	3.94	4.41
Ciencias económicas políticas	0	19	4.74	5.04
Institutos armados	0	21	7.33	6.02
Finanzas	0	17	4.89	4.93
Lingüística	0	19	5.65	5.25
Jurisprudencia	0	15	3.49	4.33

n = 132

Nota. *DE*: Desviación estándar.

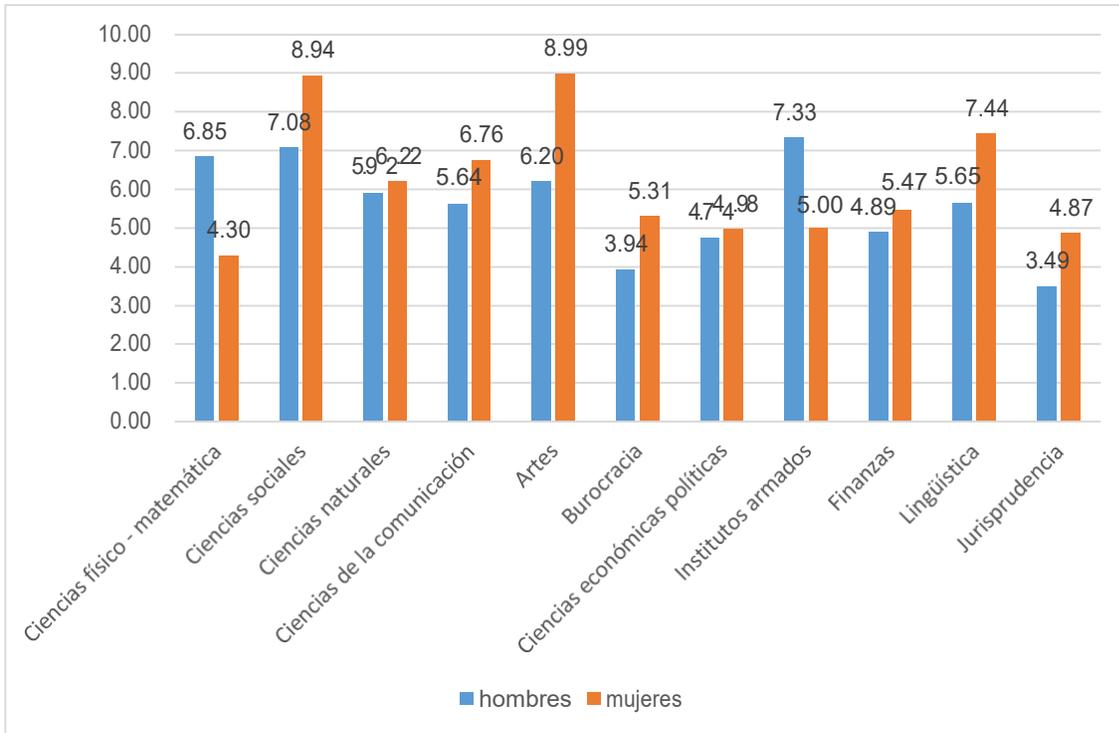
Tabla 4.

*Estadísticos descriptivos en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales, teniendo en cuenta únicamente los datos de las mujeres.*

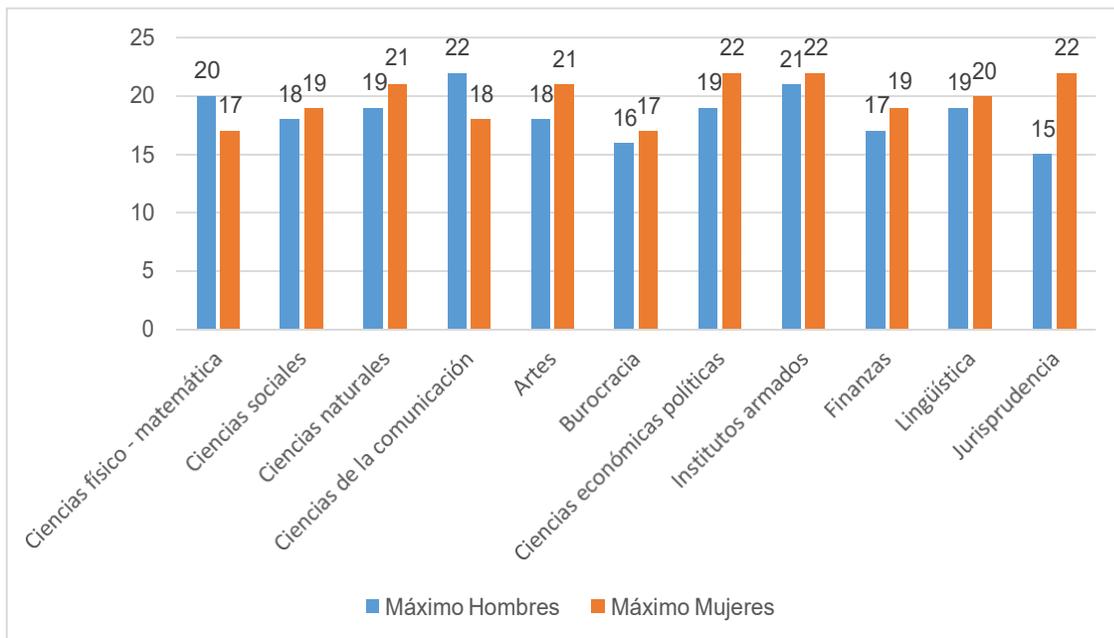
	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>
Ciencias físico - matemática	0	17	4.30	3.83
Ciencias sociales	0	19	8.94	4.53
Ciencias naturales	0	21	6.22	5.21
Ciencias de la comunicación	0	18	6.76	4.62
Artes	0	21	8.99	5.30
Burocracia	0	17	5.31	4.34
Ciencias económicas políticas	0	22	4.98	5.06
Institutos armados	0	22	5.00	4.87
Finanzas	0	19	5.47	4.38
Lingüística	0	20	7.44	4.97
Jurisprudencia	0	22	4.87	5.75

n = 167

Nota. *DE*: Desviación estándar.



**Figura 3.** Representación gráfica de los promedios obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.



**Figura 4.** Representación gráfica de los puntajes máximos obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las escalas del Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales.

De igual manera, también se calcularon los estadísticos descriptivos en las dimensiones de la escala de motivación, en el grupo de hombres y mujeres por separado. Se observa una ligera ventaja en el valor de los promedios por parte del grupo de mujeres respecto al grupo de hombres en las dimensiones de motivación de filiación (promedio hombres = 76.65, promedio mujeres = 76.84) y motivación de poder (promedio hombres = 71.11, promedio mujeres = 71.39), mientras que en la motivación de logro fueron los hombres quienes obtuvieron el promedio más alto (promedio hombres = 75.29, promedio mujeres = 74.93), ver tabla 5 y figura 5.

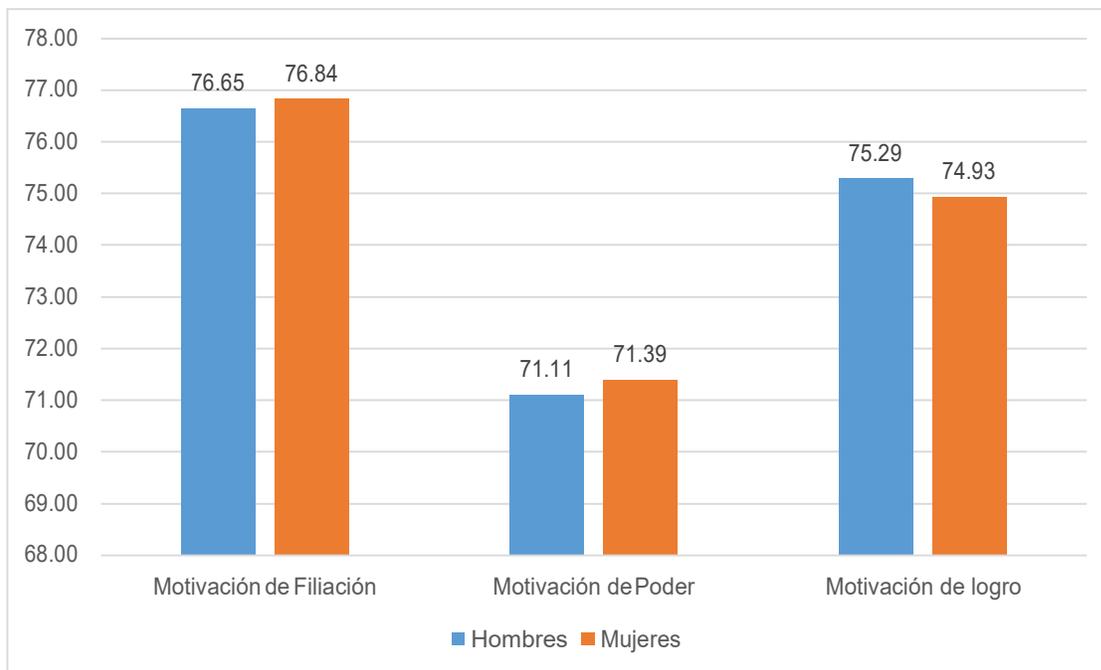
Tabla 5.  
*Estadísticos descriptivos en las dimensiones de la escala de Motivación M-L, según el sexo.*

	Hombres				Mujeres			
	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>
Motivación de filiación	57	107	76.65	9.87	57	107	76.84	10.20
Motivación de poder	51	103	71.11	10.46	51	103	71.39	10.41
Motivación de logro	54	102	75.29	8.82	54	102	74.93	9.77

n (Hombres) = 132

n (Mujeres) = 167

Nota. *DE*: Desviación estándar.



*Figura 5.* Representación gráfica de los promedios obtenidos por los alumnos hombres y mujeres en las dimensiones de escala de motivación.

## 5.2 Análisis de datos

### 5.2.1 Análisis de correlaciones con Rho de Spearman Brown

Para determinar analizar la relación entre los intereses vocacionales y ocupacionales y la motivación se aplicó la prueba no paramétrica de Spearman Brown, el cual presenta valores que varían de 0 a 1, siendo los valores cercanos a la unidad aquellos que reflejan correlaciones más fuertes entre las variables implicadas.

De esta manera, cuando se realizó el análisis de correlación entre los intereses vocacionales y los tipos de motivación. En este sentido, teniendo en cuenta la motivación de filiación, se halló que esta no se correlaciona de forma significativa con los intereses vocacionales de los alumnos, dado que los valores p son superiores a

.05, que es el nivel de significancia que se tiene en cuenta para la interpretación de resultados.

Por otro lado, se observa que la única asociación significativa al nivel de .05 es la que se da entre la escala de finanzas y la motivación de poder ( $r = .134$ ;  $p = .020$ ). Mientras que, para el tipo de motivación de logro, las correlaciones entre esta y los intereses vocacionales resultaron con coeficientes que caen dentro de un nivel no significativo. (Ver tablas 6, 7 y 8).

Tabla 6.

*Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de filiación y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.*

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Motivación de filiación	<i>r</i>	.01	-.026	-.059	.03	.045	.067	-.006	.013	.068	.003	.002
	<i>p</i>	.869	.657	.308	.604	.434	.250	.914	.823	.243	.961	.970

n=299

Nota. *r*: Coeficiente Rho de Spearman; 1: Ciencias físico-matemáticas; 2: Ciencias sociales; 3: Ciencias naturales; 4: Ciencias de la comunicación; 5: Artes; 6: Burocracia; 7: Ciencias económicas políticas; 8: Institutos armados; 9: Finanzas; 10 Lingüística; 11: Jurisprudencia.

\* $p < .05$ .

\*\*  $p < .01$ .

Tabla 7.

*Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de poder y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.*

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Motivación de poder	<i>r</i>	.052	.039	.023	.039	.07	.069	.007	-.027	.134*	.005	.013
	<i>p</i>	.366	.504	.686	.503	.229	.237	.907	.643	.020	.938	.821

n=299

Nota. *r*: Coeficiente Rho de Spearman; 1: Ciencias físico-matemáticas; 2: Ciencias sociales; 3: Ciencias naturales; 4: Ciencias de la comunicación; 5: Artes; 6: Burocracia; 7: Ciencias económicas políticas; 8: Institutos armados; 9: Finanzas; 10 Lingüística; 11: Jurisprudencia.

\* $p < .05$ .

\*\*  $p < .01$ .

Tabla 8.

*Rho de Spearman Brown para el análisis de correlación entre la motivación de logro y los intereses vocacionales, considerando los datos de toda la muestra.*

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Motivación de logro	<i>r</i>	.026	-.074	-.053	-.02	-.031	.000	-.048	.002	.037	-.084	-.034
	<i>p</i>	.653	.204	.365	.727	.596	.994	.409	.966	.520	.148	.559

n=299

Nota. *r*: Coeficiente Rho de Spearman; 1: Ciencias físico-matemáticas; 2: Ciencias sociales; 3: Ciencias naturales; 4: Ciencias de la comunicación; 5: Artes; 6: Burocracia; 7: Ciencias económicas políticas; 8: Institutos armados; 9: Finanzas; 10 Lingüística; 11: Jurisprudencia.

\**p*< .05.

\*\**p*< .01.

## 5.2.2 Análisis de frecuencias

Se calcularon las frecuencias y porcentajes correspondientes a las categorías diagnósticas de cada tipo de motivación considerando los datos de toda la muestra. En este sentido, la categoría “Tendencia alto” fue la más frecuente en los estudiantes, 172 estudiantes se ubicaron en esta categoría en la motivación de poder, 202 participantes en la motivación de filiación y 207 estudiantes en la motivación de logro.

Las categorías “tendencia bajo” y “alto”, tuvieron frecuencias similares e inferiores a la categoría “Tendencia alto”, seguida de la categoría “muy alto” con frecuencias bajas. Ninguno de los alumnos presentó niveles “muy bajos” o “bajos”, por lo tanto, para estas categorías las frecuencias fueron cero (0). Ver tabla 9 y figura 6.

Tabla 9.  
**Frecuencias y porcentajes de las categorías diagnósticas de Motivación, en toda la muestra.**

Motivación		Categorías						Total
		Muy Bajo	Bajo	Tendencia bajo	Tendencia alto	Alto	Muy alto	
De Filiación	Frecuencia	0	0	30	202	55	12	299
	Porcentaje	0	0	10.0	67.6	18.4	4.0	100%
De Poder	Frecuencia	0	0	84	172	39	4	299
	Porcentaje	0	0	28.1	57.5	13.0	1.3	100%
De Logro	Frecuencia	0	0	49	207	39	4	299
	Porcentaje	0	0	16.4	69.2	13.0	1.3	100%

n = 299

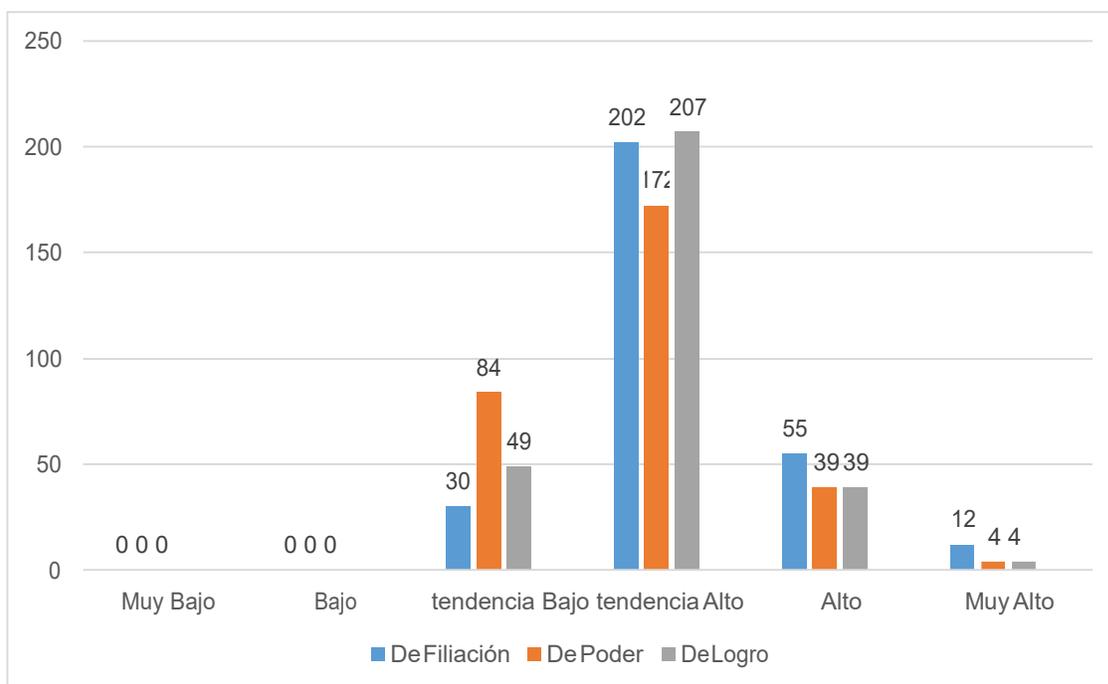


Figura 6. Representación gráfica de las frecuencias de alumnos/as, en cada tipo de motivación, teniendo en cuenta las diferentes categorías diagnósticas (muy bajo, bajo, tendencia bajo, tendencia alto, alto y muy alto).

### **5.3 Análisis y discusión de resultados**

A continuación, se procede a realizar la discusión de los resultados hallados en la presente investigación, en base a la información planteada en el marco teórico.

Al considerar el objetivo general del presente estudio, el cual estaba orientado a determinar la relación entre la motivación y los intereses vocacionales de escolares de quinto año de secundaria, los resultados indicaron que no existe una relación significativa entre dichas variables. Al respecto, es posible considerar que para los participantes de este estudio no sean relevantes las motivaciones para la determinación de sus intereses vocacionales, existiendo la posibilidad de que otros factores ambientales tengan mayor protagonismo en este proceso como se evidencia en diversas investigaciones. (Wilkesmann et al., 2012; Castañeda, 2014; Panqueba, 2014; Alonzo y Gonzales, 2015; Pineda, 2015). Si bien es cierto que la teoría señala que los intereses vocacionales se ven influenciados tanto por motivaciones internas como externas (Vicuña, 2010), en la etapa de la adolescencia aún no se encuentran definidos con claridad (De León & Rodríguez, 2008), lo cual podría explicar los resultados obtenidos. No obstante, considerando que la orientación vocacional permite a la persona que la recibe aclarar dudas, generar aprendizajes vocacionales y realizar una planificación vocacional a conciencia (Fogliatto et al., 1980), sería favorable considerar realizar estudios posteriores en poblaciones que hayan recibido orientación

vocacional, analizando la relación entre las motivaciones y los intereses vocacionales.

Por otro lado, considerando los objetivos específicos, los resultados señalaron que no se encontraron relaciones significativas entre los intereses vocacionales y los diferentes tipos de motivaciones (de logro, de filiación, y de poder), a excepción de este último, ya que se halló una relación significativa entre la motivación de poder y el interés vocacional de finanzas. Este hallazgo no coincide con las investigaciones revisadas, donde sí se hallaron relaciones entre la elección de la carrera profesional y las motivaciones de logro (Pariahuache-Ahumada, 2015; Blanco et al., 2016; González, 2016), de poder (Ramos, 2008; Wong, 2010; Wilkesmann et al., 2012; Castañeda, 2014), y de filiación (Pariahuache-Ahumada, 2015; González, 2016; Troncoso et al., 2016). Si bien es cierto que los resultados coinciden con el análisis realizado en el párrafo anterior, donde se indica que la adolescencia es una etapa de marcada incertidumbre respecto a la elección de la carrera profesional, adicionalmente, es necesario considerar que la única relación significativa encontrada se haya debido a que los intereses vocacionales de finanzas se relacionan a actividades donde se tiene mayor prestigio y reconocimiento social, como suele presentarse en el mundo empresarial, financiero y ejecutivo (Reeve, 2010; Vicuña, 2010; Álvarez, 2012), lo cual coincide con las características de la motivación de poder (Naranjo, 2009).

Asimismo, es resaltante mencionar que los intereses vocacionales más resaltantes fueron en primer lugar los de ciencias sociales, seguido por los de arte, de lingüística, de ciencias de la comunicación, de ciencias naturales, y de institutos armados, lo cual difiere en cierto sentido a lo hallado por Panqueba (2014). Además, al analizar los puntajes obtenidos en los intereses vocacionales según el sexo, se encontró que las mujeres tienen mayor preferencia por los intereses hacia el arte, las ciencias sociales, la lingüística, y las ciencias de la comunicación, en ese orden respectivo; mientras que los hombres tienen mayor predisposición por los intereses hacia los institutos armados, las ciencias sociales, las ciencias físico-matemáticas, y el arte, en dicho orden.

Respecto a los tipos de motivación, al analizar los promedios obtenidos en esta variable según el sexo, no se hallaron diferencias considerables, no obstante, cabe mencionar que en ambos sexos predominó la motivación de filiación, seguida por la motivación de logro, y la motivación de poder. Este hallazgo guarda sentido con los intereses vocacionales predominantes en la muestra del presente estudio y las características que representan a cada tipo de motivación (McClelland, 1989).

Asimismo, al considerar las categorías diagnósticas de los tipos de motivación, se encontró que, tanto en la motivación de filiación, de logro, y de poder, la mayoría de los participantes se ubicaron en la categoría "Tendencia alto". Sin embargo, para la motivación de logro y de poder se

encontró en segundo lugar a la categoría “Tendencia bajo”, seguida por “Alto”; mientras que, de manera inversa, para la motivación de filiación en segundo lugar estuvo la categoría “Alto”, seguida por “Tendencia bajo”.

## **CAPITULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **6.1 Conclusiones generales y específicas**

##### **6.1.1 General**

- No existe relación estadísticamente significativa entre la motivación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

##### **6.1.2 Específicas**

- No existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de filiación y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.
- No existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de poder y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.
- No existe relación estadísticamente significativa entre la motivación de logro y los intereses vocacionales en estudiantes del quinto año de secundaria de dos colegios estatales en el distrito de Los Olivos.

## **6.2 Recomendaciones**

- En futuras investigaciones, considerar como criterio de inclusión de la muestra a estudiar que cada participante haya pasado por un proceso de orientación vocacional, esto en base a la premisa de que el grado de conciencia que tendría la persona evaluada respecto a la importancia que tienen los tipos de motivación sobre la decisión de la carrera profesional, podría aumentar la probabilidad de que se presenten relaciones significativas entre la motivación y los intereses profesionales.
- Aumentar la muestra del estudio, con la finalidad de aumentar la probabilidad de generalización de los resultados obtenidos y, en base a ello, sustentar las aplicaciones futuras que pudiesen generarse.

## **6.3 Resumen**

El presente estudio se orientó a analizar la relación existente entre la motivación y los intereses vocacionales en estudiantes de quinto año de secundaria de dos colegios estatales, ubicadas en el distrito de Los Olivos. La muestra estuvo constituida por 299 estudiantes que cursaban el quinto año de secundaria, siendo 85 de ellos parte de una institución pública regular y 214 de una institución pública de la policía nacional. Se emplearon las pruebas “Escala de motivación M-L 1996” e “Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM83-R”, ambas de Luis

Vicuña Pieri. Se utilizaron los estadísticos descriptivos media aritmética, desviación estándar, frecuencia, porcentaje, valor mínimo y máximo, así como el estadístico inferencial no paramétrico coeficiente de correlación Rho de Spearman, con un nivel de significación de .05 de probabilidad. Se halló que no existe relación significativa entre los tipos de motivación (de filiación, de poder, y de logro) y los intereses vocacionales de los estudiantes de quinto año de secundaria. Además, respecto a la motivación, los resultados indicaron que los participantes obtuvieron mayores puntajes en la motivación de filiación, seguida por la motivación de logro, y la motivación de poder; mientras que, al considerar los intereses vocacionales, los más resaltantes fueron en primer lugar los de ciencias sociales, seguido por los de arte, de lingüística, de ciencias de la comunicación, de ciencias naturales, y de institutos armados.

**Términos clave:** Motivación de filiación, motivación de poder, motivación de logro, intereses vocacionales.

## 6.4 Abstract

This survey was orientated to analyze the relationship between motivation and vocational interests in fifth-grade high school students of two state high schools, located at Los Olivos district. The sample was constituted by 299 fifth-grade high school students, being 85 of them part of a regular state management high school and 214 part of a policeman management high school. It was used Escala de motivación M-L 1996 test and Inventario de intereses vocacionales y ocupacionales CASM83-R test, both from Luis Vicuña Pieri. It were applied descriptive statistics like arithmetic average, standard deviation, frequency, percentage, minimum and maximum value, as well as the non-parametric inferential statistic Spearman's Rho correlation coefficient, with a significance level of .05 of probability. It was found that there is not significative relationship between motivational dimensions (affiliative motivation, power motivation, and achievement motivation) and vocational interests of fifth-grade high school students. Also, regarding the motivation, the results indicated that the participants got greater scores in affiliative motivation, followed by achievement motivation, and power motivation, whereas when considering vocational interests, the most outstanding were in first place the social science interests, followed by artistic interests, linguistic interests, communication sciences interests, natural sciences interests, and army institute interests.

Key words: Affiliative motivation, power motivation, achievement motivation, vocational interests.

## REFERENCIAS

- Alonzo, A. V. y Gonzales, M. L. (2015). *Factores que motivan la elección de la carrera profesional de educación en los estudiantes de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle*. (Título para optar por el título profesional de Licenciado en Educación). Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.une.edu.pe/bitstream/handle/UNE/1198/M2543189302T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Álvarez, L. (2012). Escala de motivación adolescente (EM1) basada en el Modelo motivacional de McClelland. *Tesis psicológica*, 7, 128-143. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=139025258006>
- Angulo, J. (2008). *Relación de la motivación y satisfacción con la profesión elegida con el rendimiento de los estudiantes de la facultad de Educación de la UNMSM*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú. Recuperado de [http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2383/Angulo\\_rj.pdf;jsessionid=CB6EB9ABFB394A3B838C741B8C0762AD?sequence=1](http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/cybertesis/2383/Angulo_rj.pdf;jsessionid=CB6EB9ABFB394A3B838C741B8C0762AD?sequence=1)
- Aquije, G. A. (2017). *Interés vocacional y elección profesional de los ingresantes a la Universidad Autónoma de Ica 2017-1*. (Tesis de Maestría). Universidad Autónoma de Ica, Ica, Perú. Recuperado de <http://repositorio.autonomadeica.edu.pe/bitstream/autonomadeica/136/1/GIORGIO%20AQUIJE%20CARDENAS-INTERES%20VOCACIONAL%20Y%20ELECCION%20PROFESIONAL.pdf>
- Araya-Castillo, L. y Pedreros-Gajardo, M. (2009). Análisis de las teorías de motivación

de contenido: una aplicación al mercado laboral de Chile del año 2009. *Revista de Ciencias Sociales*, 4(142), 45-61. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15333870004>

Ato, M., López, J. y Benavente, A. (2013). Un sistema de clasificación de los diseños de investigación en psicología. *Anales de Psicología*, 29(3), 1038-1059. Recuperado de <http://scielo.isciii.es/pdf/ap/v29n3/metologia.pdf>

Batista, A., Gálvez, M. y Hinojosa, I. (2010). Bosquejo histórico sobre las principales teorías de la motivación y su influencia en el proceso de enseñanza-aprendizaje. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 26(2), 376-386.

Blanco, G., Gonzalez, E., Salcedo, E. y Torres, K. (2016). *Motivación para la elección de la profesión de enfermería en estudiantes de universidades de Cartagena*. (Tesis de grado). Universidad de Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. Recuperado de <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/3762/1/INFORME%20FINAL%20MOTIVACION%20%21%21.pdf>

Bocanegra, P. (2007). Motivación para el logro y patrones clínicos de personalidad en alumnos universitarios ingresantes. *Revista de Psicología*, 9(1), 21-28. Recuperado de [http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/R\\_PSI/article/view/418/296](http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/R_PSI/article/view/418/296)

Castañeda, M. (2014). *Motivos, expectativas e intereses de la elección de las carreras de psicología clínica y psicología industrial en estudiantes de primer año de la Universidad Rafael Landívar*. (Tesis de grado). Universidad Rafael Landívar, Guatemala. Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/42/Castaneda-Marta.pdf>

Cupani, M. y Pérez, E. (2006). Metas de elección de carrera: contribución de los intereses vocacionales, la autoeficacia y los rasgos de personalidad.

*Interdisciplinaria*, 23(1), 81-100. Recuperado de <http://www.scielo.org.ar/pdf/interd/v23n1/v23n1a05.pdf>

De León, T. y Rodríguez, R. (2008). El efecto de la orientación vocacional en la elección de carrera. *Revista Mexicana de Orientación Educativa*, 5(13), 10-16. Recuperado de <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/remo/v5n13/v5n13a04.pdf>

Fernández, F. y Rumiche, R. (2013). Estilos de aprendizaje e intereses vocacionales en estudiantes de I al IV ciclo de la Facultad de Educación de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo 2009, Chiclayo – Perú. *Plumen*, 6(1), 137-165. Recuperado de [http://repositorio.usat.edu.pe/bitstream/usat/1246/1/Flumen\\_Vol6\\_n1\\_7.pdf](http://repositorio.usat.edu.pe/bitstream/usat/1246/1/Flumen_Vol6_n1_7.pdf)

Fogliatto, H., Rovere, A., Alderete, A. y Hagopían, C. (1980). Los cuestionarios de intereses: un análisis crítico. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 12(3), 503-512. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80512308>

García, C. (2001). El refuerzo y el estímulo discriminativo en la teoría del comportamiento: un análisis crítico histórico-conceptual. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 33(1), 45-52. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80533105>

González, D. (2008). *Psicología de la motivación*. La Habana: Editorial Ciencias Médicas.

González, R. (2011). *Motivos para ingresar a las carreras de Pedagogía de los estudiantes de primer año de la Universidad de Concepción*. (Tesis de Maestría). Universidad de Concepción, Concepción, Chile. Recuperado de [http://repositorio.udec.cl/bitstream/handle/11594/793/Tesis\\_Motivos\\_para\\_ingresar\\_a\\_las\\_carreras\\_de\\_Pedagogia.Image.Marked.pdf?sequence=1&isAllowed=](http://repositorio.udec.cl/bitstream/handle/11594/793/Tesis_Motivos_para_ingresar_a_las_carreras_de_Pedagogia.Image.Marked.pdf?sequence=1&isAllowed=)

- Herrera, F., Ramírez, M. I., Roa, J. M., y Herrera, I. (2004). Tratamiento de las creencias motivacionales en contextos educativos pluriculturales. En Herrera, F., Roa, J., Ramírez, M., Ramírez, S. y Mateos, F., *Inmigración, interculturalidad y convivencia. Actas del Congreso Nacional sobre inmigración, Interculturalidad y Convivencia* (pp. 443-464). España: Instituto de Estudios Ceutíes.
- Hoyos, R. G. (2016). *Niveles socioeconómicos y motivación en la elección de la carrera profesional en estudiantes pre-universitarios*. (Tesis de Maestría). Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú. Recuperado de: [http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2320/1/hoyos\\_dr\\_g.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2320/1/hoyos_dr_g.pdf)
- Márquez, J., Díaz, J. y Cazzato, S. (2007). La disciplina escolar: Aportes de las teorías psicológicas. *Revista de Artes y Humanidades UNICA*, 8(18), 126-14. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=170118447007>
- McClelland, D. (1989). *Estudio de la Motivación Humana*. Madrid: Narcea, S.A.
- Naranjo, M. (2009). Motivación: Perspectivas teóricas y algunas consideraciones de su importancia en el ámbito educativo. *Educación*, 33(2), 153-170. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44012058010>
- Palmero, F., Guerrero, C., Gómez, C., Carpi, A. y Gorayeb, R. (2011). *Manual de teorías emocionales y motivacionales*. España: Universitat Jaume I.
- Panqueba, M. (2014). *Orientación vocacional y profesional a estudiantes de grado once de la institución educativa Silvino Rodríguez, sede Jaime Rook de la ciudad de Tunja*. (Tesis de grado). Universidad Nacional abierta y a distancia "UNAD", Tunja, Colombia. Recuperado de <http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/2757/3/1053606458.pdf>
- Pariahuache-Ahumada, M. (2015). *Identificación de factores motivacionales influyentes*

*en la elección de la carrera de educación en los y las estudiantes del primer año de la facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad de Piura.* (Tesis de Maestría). Universidad de Piura, Piura, Perú. Recuperado de: [https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2246/MAE\\_EDUC\\_133.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/2246/MAE_EDUC_133.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Pérez, E. y Cupani, M. (2006). Desarrollo y validación de un inventario de intereses vocacionales: El CIP-4. *Psicothema*, 18(2), 238-242. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=72718212>

Perilla, L. (1998). David C. McClelland (1917-1998). *Revista Latinoamericana de Psicología*, 30(3), 529-532. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80530309>

Pineda, L. (2015). *Factores que afectan la elección de carrera: caso Bogotá.* (Tesis de grado). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia. Recuperado de [http://cea.javeriana.edu.co/documents/153049/2786252/Vol.+15\\_N3\\_Oct\\_2015.pdf/f47b2452-c9c0-4a60-886e-118076bd9936](http://cea.javeriana.edu.co/documents/153049/2786252/Vol.+15_N3_Oct_2015.pdf/f47b2452-c9c0-4a60-886e-118076bd9936)

Reeve, J. (2010). Necesidades. En *Autor, motivación y emoción* (pp. 55-150). México D.F.: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Santrock, J. (2011). Motivación, enseñanza y aprendizaje. En *Autor, Psicología de la Educación* (pp. 231-268). España: McGraw-Hill/Interamericana de España.

Soria, D. (2013). *Depresión asociado a interacción familiar y rendimiento académico en adolescentes universitarios.* (Tesis para optar por el título profesional de Licenciado en Enfermería). Universidad Ricardo Palma, Lima, Perú. Recuperado de [http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/372/1/Soria\\_de.pdf](http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/372/1/Soria_de.pdf)

Thornberry, G. (2003). Relación entre motivación de logro y rendimiento académico en alumnos de colegios limeños de diferente gestión. *Persona*, 6, 197-216.

Recuperado de

<https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Persona/article/view/931/880>

Vicuña, L. (2010). *Inventario de intereses profesionales y ocupacionales CASM83 Revisión 2010 (4ª ed.)*. Lima: LAVP.

Troncoso, C., Garay, B. y Sanhueza, P. (2016). Percepción de las motivaciones en el ingreso a una carrera del área de la salud. *Horizonte Médico*, 16(1), 55-61.

Recuperado de <http://www.scielo.org.pe/pdf/hm/v16n1/a08v16n1.pdf>

Vicuña, L., Hernández, H. y Ríos, J. (2004). La motivación de logros y el auto concepto en estudiantes de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. *Revista de Investigación en Psicología*, 7(2). Recuperado de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/psico/article/view/5127>

Vicuña, L., Paredes, M., Hernández, H., Solís, R., Rivera, B. y Quesada, R. (2009). Disposición psicológica y expectativas del estudiante universitario para la formación de empresa y el rol gerencial. *Revista Psicología*, 11, 15-25.

Wilkesmann, U., Fischer, H. y Virgillito, A. (2012). Academic Motivation of students-The german case. *Zentrums fur Hochschulbildung-Discussion paper*, 2, 1-19.

Recuperado de [http://www.zhb.tu-dortmund.de/zhb/Wil/Medienpool/Downloads/DP\\_2012\\_21.pdf](http://www.zhb.tu-dortmund.de/zhb/Wil/Medienpool/Downloads/DP_2012_21.pdf)

Wong, R. (2010). Carrot or stick? An investigation into motivation orientations in learning english among Hong Kong Chinese students. *Revista Brasileira de Lingüística Aplicada*, 10(1), 71-87. Recuperado de <http://www.scielo.br/pdf/rbla/v10n1/05.pdf>

## ANEXOS

### Escala de Motivación M-L 1996

**Apellidos y Nombres** :  
**Sexo** :  
**Escuela** :  
**Ciclo** :

CUESTIONARIO	Desacuerdo			Acuerdo		
	1	2	3	4	5	6
1. Cuando estoy con mis padres:						
a) Hago lo necesario por comprenderlos						
b) Cuestiono lo que me parece inapropiado						
c) Hago lo necesario para conseguir lo que deseo						
2. En casa:						
a) Apoyo en la consecución de algún objetivo						
b) Soy el que da forma a las ideas						
c) Soy quien logra que se haga algo útil						
3. Con mis parientes:						
a) Me esfuerzo para obtener su aprobación						
b) hago lo necesario para evitar su influencia						
c) Puedo ser tan afectuoso como convenga						
4. Cuando tengo un trabajo en grupo:						
a) Acoplo mis ideas con las del grupo para llegar a una síntesis juntos						
b) Distribuyo los temas para facilitar el análisis						
c) Finalmente, hago visible mi estilo de presentación						
5. Cuando estoy al frente de un grupo de trabajo:						
a) Me sumo al trabajo con los demás						
b) cautelo el avance del trabajo						
c) Oriento para evitar errores						
6. Si el trabajo dependiera de mi:						
a) Elegiría a asesores con mucho talento						
b) Determinaría las normas y formas del trabajo						

c) Orientaría para evitar errores							
7. Mis amigos:							
a) Los trato por igual							
b) Suelen acatar mis ideas							
c) Alcanzo mis metas con y sin ellos							
8. Cuando estoy con mis amigos:							
a) Los tomo como modelos							
b) Censuro las bromas que no me parecen							
c) Busco la aprobación de mis iniciativas							
9. Cuando mi amigo esta con sus amigos:							
a) Busco la aceptación de los demás							
b) Oriento el tema de la conversación							
c) Los selecciono según me parezca							
10. Con el sexo opuesto:							
a) Busco los puntos de coincidencia							
b) Busco la forma de controlar la situación							
c) Soy simpático si me interesa							
11. El sexo opuesto:							
a) Es un medio para consolidar la identidad sexual							
b) Sirve para comprobar la eficacia persuasiva							
c) Permite la comprensión del otro							
12. En la relación de pareja:							
a) Ambos se complacen al sentirse acompañados							
b) Uno de ellos es quien debe orientar la relación							
c) Intento obtener mayor utilidad							
13. Respeto a mis vecino:							
a) Busco los lugares donde se reúnen							
b) Decido que deben hacer para mejorar algo							
c) Los ayudo siempre que obtenga un beneficio							
14. Quienes viven cerca a casa:							

a) Los conozco bien y me gusta pasarla con ellos						
b) Son fáciles de convencer y manejar						
c) Me permiten alcanzar mis metas en la comunidad						
15. En general, con mis conocidos del barrio:						
a) Acato lo que se decide en grupo						
b) Impongo mis principios						
c) Espero que me consideren un ganador						
16. Siempre que nos reunimos a jugar:						
a) Acepto los retos, aunque me parezcan tontos						
b) Aceptan mi consejo para decidir						
c) Elijo el juego en el que puedo ganar						
17. Durante el juego:						
a) Me adapto a las normas						
b) Impongo mis reglas						
c) Intento ganar a toda costa						
18. Cuando el juego termina						
a) Soy Buen perdedor						
b) Uso las normas más convenientes						
c) Siempre obtengo lo que quiero						

## INVENTARIO DE INTERESES VOCACIONALES Y OCUPACIONALES CASM83-R91

### INSTRUCCIONES

Este es un inventario de Intereses Vocacionales y Ocupacionales, en el que Ud. encontrará un conjunto de pares de preguntas, permitiéndole obtener su perfil de preferencias Profesionales y Ocupacionales. Para ello solo tiene que elegir entre dos alternativas; y, en la Hoja de Respuestas que se le entregará dentro de un círculo la letra "a" o la "b", según sea su preferencia; trabaje como en el siguiente ejemplo:

A). LE AGRADA LEER LIBROS SOBRE FÍSICA NUCLEAR; O B).  
PREFIERE LEER LIBROS DE HISTORIA UNIVERSAL.

- Si su respuesta es "a" deberá encerrarla dentro de un círculo.
- Si su respuesta es "b" deberá encerrarla dentro de un círculo.
- Si su respuesta es tanto para "a" como para "b" deberá encerrar ambas letras en un círculo cada una.

Si tanto "a" como "b" no le interesan, no ponga ninguna marca. Como nota importante cabe señalar que **NO HAY RESPUESTAS BUENAS NI MALAS**; y si Ud. desea un resultado confiable, procure contestar, en función de lo que a Ud. realmente le interesa y no en base a lo que otros podrían opinar (criterios ajenos a lossuyos)

NO ESCRIBA NI HAGA MARCA ALGUNA EN ESTE CUADERNILLO  
ESPERE LAS INSTRUCCIONES DEL EXAMINADOR

---

1. a) Le gusta resolver problemas de matemáticas; o  
b) Prefiere diseñar el modelo de casas, edificios, parques, etc.
2. a) Le agrada observar la conducta de las personas y opinar sobre su personalidad; o  
b) Prefiere expresar un fenómeno concreto en una ecuación matemática.
3. a) Le gusta caminar por los cerros buscando piedras raras; o  
b) Prefiere diseñar viviendas de una Urbanización.
4. a) Le gusta escribir artículos deportivos para un diario; o  
b) Prefiere determinar la resistencia de los materiales para una construcción.
5. a) Le gusta hacer tallado en madera; o  
b) Prefiere calcular la cantidad de materiales para una construcción.
6. a) Le gusta ordenar y archivar documentos; o  
b) Prefiere proyectar el sistema eléctrico para una construcción.

7. a) Le agrada dedicar su tiempo en el estudio de teorías económicas; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de revistas sobre mecánica.
8. a) Le gusta mucho la vida militar; o  
b) Prefiere diseñar: máquinas, motores, etc, de alto rendimiento.
9. a) Le gusta estudiar acerca de cómo formar una cooperativa; o  
b) Prefiere estudiar el lenguaje de computación IBM.
10. a) Le agrada estudiar la gramática; o  
b) Prefiere estudiar las matemáticas.
11. a) Le interesa mucho ser abogado; o  
b) Preferiría dedicarse a escribir un tratado de física-matemática.
12. a) Le cuenta a su madre y a su padre todas sus cosas; o  
b) Prefiere ocultar algunas cosas para Ud. solo (a).
13. a) Le agrada estudiar la estructura atómica de los cuerpos; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de alguna persona acusada por algún delito.
14. a) Le interesa mucho estudiar como funciona un computador; o  
b) Prefiere el estudio de las leyes y principios de la conducta psicológica
15. a) Le agrada analizar la forma como se organiza un pueblo; o  
b) Prefiere el estudio de las leyes y principios de la conducta psicológica.
16. a) Le gusta analizar las rocas, piedras, tierra para averiguar su composición mineral; o  
b) Prefiere el estudio de las organizaciones sean: campesinas, educativas, laborales, políticas, económicas o religiosas.
17. a) Le gusta escribir artículos culturales para un diario; o  
b) Prefiere pensar largamente acerca de la forma como el hombre podría mejorar su existencia.
18. a) Le agrada diseñar: muebles, puertas, ventanas, etc; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo a conocer las costumbres y tradiciones de los pueblos.
19. a) Le gusta mucho conocer el trámite documentario de un ministerio público; o  
b) Prefiere el estudio de las religiones.
20. a) Le interesa mucho conocer los mecanismos de la economía nacional; o  
b) Prefiere ser guía espiritual de las personas.
21. a) Le interesa mucho tener bajo su mando a un grupo de soldados; o  
b) Prefiere enseñar lo que sabe a un grupo de compañeros.
22. a) Le gusta ser parte de la administración de una cooperativa; o  
b) Prefiere el estudio de las formas más efectivas para la enseñanza de jóvenes y niños.

23. a) Le interesa mucho estudiar la raíz gramatical de las palabras de su idioma; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la búsqueda de huacos y ruinas.
24. a) Le agrada mucho estudiar el código del derecho civil; o  
b) Prefiere el estudio de las culturas peruanas y de otras naciones.
25. a) Le agrada que sus hermanos o familiares lo vigilen constantemente; o  
b) Prefiere que confíen en su buen criterio.
26. a) Le gustaría escribir un tratado acerca de la historia del Perú; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de un acusado por narcotráfico.
27. a) Le gusta proyectar las redes de agua y desagüe de una ciudad; o  
b) Prefiere estudiar acerca de las enfermedades de la dentadura.
28. a) Le gusta visitar museos arqueológicos y conocer la vivienda y otros utensilios de nuestros antepasados; o  
b) Prefiere hacer moldes para una dentadura postiza.
29. a) Le gusta recolectar plantas y clasificarlas por especies; o  
b) Prefiere leer sobre el origen y funcionamiento de las plantas y animales
30. a) Le gusta saber como se organiza una editorial periodística; o  
b) Prefiere conocer las características de los órganos humanos y como funcionan.
31. a) Le agrada construir; muebles, puertas, ventanas, etc.; o  
b) Prefiere estudiar acerca de las enfermedades de las personas.
32. a) Le agradaría trabajar en la recepción y trámite documentario de una oficina pública;  
o  
b) Prefiere experimentar con las plantas para obtener nuevas especies.
33. a) Le gusta proyectar los mecanismos de inversión económica de una empresa; o  
b) Prefiere analizar las tierras para obtener mayor producción agropecuaria.
34. a) Le agrada recibir y ejecutar órdenes de un superior; o  
b) Prefiere el estudio de los órganos de los animales y su funcionamiento.
35. a) Le gusta saber mucho sobre los principios económicos de una cooperativa; o  
b) Prefiere conocer las enfermedades que aquejan, sea: el ganado, aves, perros, etc.
36. a) Le agrada estudiar los fenómenos (sonidos verbales) de su idioma, o de otros; o  
b) Prefiere dedicar mucho de su tiempo en el estudio de la química.
37. a) Le agrada defender pleitos judiciales de recuperación de tierras; o

- b) Prefiere hacer mezclas de sustancias químicas para obtener derivados con fines productivos.
38. a) Sus amigos saben todo de usted, para ellos no tiene secretos; o  
b) Prefiere reservar algo para usted solo (a) algunos secretos.
- 39 a) Le gusta investigar acerca de los recursos naturales de nuestro país (su fauna, su flora y suelo); o  
b) Prefiere estudiar derecho internacional.
39. a) Le gusta desarrollar programas de computación para proveer de información rápida y eficiente: a una empresa, institución, etc. o  
b) Prefiere obtener fotografías que hagan noticia.
41. a) Le gusta mucho conocer el problema de las personas y tramitar su solución; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo a la búsqueda de personajes que hacen noticia.
42. a) Le gusta estudiar las características territoriales de los continentes; o  
b) Prefiere entrevistar a políticos con el propósito de establecer su posición frente a un problema.
43. a) Le gusta conocer el funcionamiento de las máquinas impresoras de periódicos; o  
b) Prefiere trabajar en el montaje fotográfico de un diario o revista.
44. a) Le gusta proyectar el tipo de muebles, cortinas y adornos sea para una oficina o para un hogar; o  
b) Prefiere trabajar como redactor en un diario o revista.
45. a) Le gusta redactar cartas comerciales, al igual que oficios y solicitudes; o  
b) Prefiere averiguar lo que opina el público respecto a un producto.
46. a) Le gusta estudiar las leyes de la oferta y la demanda; o  
b) Prefiere redactar el tema para un anuncio publicitario.
47. a) Le gusta organizar el servicio de inteligencia de un cuartel; o  
b) Prefiere trabajar en una agencia de publicidad.
48. a) Le gusta trabajar buscando casas de alquiler para ofrecerlas al público; o  
b) Prefiere estudiar las características psicológicas para lograr un buen impacto publicitario.
49. a) Le interesa investigar acerca de cómo se originaron los idiomas; o  
b) Prefiere preparar y ejecutar encuestas para conocer la opinión de las personas.
50. a) Le agrada hacer los trámites legales de un juicio de divorcio; o  
b) Prefiere trabajar estableciendo contactos entre una empresa y otra.
51. a) Cuando está dando un examen y tiene la oportunidad de verificar una respuesta, nunca lo hace; o

- b) Prefiere aprovechar la seguridad que la ocasión le confiere.
52. a) Le interesa investigar sobre los problemas del lenguaje en la comunicación masiva; o  
b) Prefiere redactar documentos legales para contratos internacionales.
53. a) Le gusta trabajar haciendo instalaciones eléctricas; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de las novedades en la decoración de ambientes.
54. a) Le agrada mucho visitar el hogar de los trabajadores con el fin de verificar su verdadera situación social y económica; o  
b) Prefiere trabajar en el decorado de tiendas y vitrinas.
55. a) Le gusta estudiar los recursos geográficos; o  
b) Prefiere observar el comportamiento de las personas e imitarlas.
56. a) Le gustaría dedicar su tiempo a la organización de eventos deportivos entre dos o mas centros laborales; o  
b) Preferiría dedicarse al estudio de la vida y obra de los grandes actores del cine y del teatro.
57. a) Le gustaría estudiar escultura en la escuela de bellas artes; o  
b) Preferiría ser parte de un elenco de teatro.
58. a) Le gusta trabajar de mecanógrafo (a); o  
b) Le gusta más dar forma a objetos moldeables; sea: plastilina, migas, arcilla, piedras, etc.
59. a) Le agrada mucho estudiar los fundamentos por los que una moneda se devalúa; o  
b) Prefiere la lectura acerca de la vida y obra de grandes escultores como Miguel Angel, Leonardo de Vinci, etc.
60. a) Le agrada mucho la vida del marinero; o  
b) Prefiere combinar colores para expresar con naturalidad y belleza un paisaje.
61. a) Le gustaría trabajar tramitando la compra-venta de inmuebles; o  
b) Prefiere utilizar las líneas y colores para expresar un sentimiento.
62. a) Le gusta estudiar las lenguas y dialectos aborígenes; o  
b) Prefiere combinar sonidos para obtener una nueva melodía.
63. a) Le agrada tramitar judicialmente el reconocimiento de sus hijos; o  
b) Le agrada más aprender a tocar algún instrumento musical.
64. a) Si pasa por un cine y descubre que no hay vigilancia, no se aprovecha de la situación; o  
b) Prefiere aprovechar la ocasión para entrar sin pagar su boleto.
65. a) Le interesa más diseñar y/o confeccionar artículos de cuero; o

- b) Prefiere asumir la defensa legal en la demarcación de fronteras territoriales.
66. a) Prefiere estudiar acerca de cómo la energía se transforma en imágenes de radio, tv, etc.; o  
b) Le gusta tomar apuntes textuales o didácticos de otras personas.
67. a) Le gusta leer sobre la vida y obra de los santos religiosos; o  
b) Prefiere hacer catálogos o listados de los libros de una biblioteca.
68. a) Le gusta dedicar mucho de su tiempo en la lectura de la astronomía; o  
b) prefiere trabajar clasificando los libros por autores.
69. a) Le gusta trabajar defendiendo el prestigio de su centro laboral; o  
b) Prefiere trabajar recibiendo y entregando documentos valorados como: cheques, giros, libretas de ahorro, etc.
70. a) Le interesa mucho leer sobre la vida y obra de músicos famosos; o  
b) Prefiere el tipo de trabajo de un empleado bancario.
71. a) Le interesa mucho conseguir un trabajo en un banco comercial; o  
b) Prefiere dedicarse a clasificar libros por especialidades.
72. a) Le gusta dedicar su tiempo en el conocimiento del por qué ocurre la inflación económica; o  
b) Prefiere dedicarse al estudio de cómo se organiza una biblioteca.
73. a) Le interesa mucho el conocimiento de la organización de un buque de guerra; o  
b) Prefiere dedicarse a la recepción y comunicación de mensajes sean verbales o por escrito.
74. a) Le gusta trabajar tramitando la compra-venta de vehículos motorizados; o  
b) Prefiere transcribir los documentos de la administración pública.
75. a) Le gusta dedicar gran parte de su tiempo al estudio de las normas y reglas para el uso adecuado del lenguaje; o  
b) Prefiere trabajar como secretario adjunto al jefe.
76. a) Le gusta dedicar su tiempo planteando la defensa de un juicio de alquiler; o  
b) Prefiere asesorar y aconsejar en torno a tramites documentarios.
77. a) Si en la calle se encuentra dinero, sin documento alguno acude a la radio, TV para buscar al infortunado; o  
b) Preferiría quedarse con el dinero, pues no se conoce al dueño.
78. a) Le interesa trabajar en la implementación de bibliotecas distritales; o  
b) Prefiere asumir la responsabilidad legal para que un fugitivo, con residencia en otro país, sea devuelto a su país.
79. a) Le gusta estudiar acerca de cómo la energía se transforma en movimiento; o  
b) Preferiría hacer una tesis sobre manejo económico para el país.
80. a) Le agrada leer sobre la vida y obra de grandes personajes de educación, sean: profesores, filósofos, psicólogos.  
b) Prefiere estudiar acerca de las bases económicas de un país.

81. a) Le gusta estudiar los astros; sus características, origen y evolución; o  
b) Prefiere establecer comparaciones entre los sistemas y modelos económicos del mundo.
82. a) Le gustaría trabajar exclusivamente promocionando la imagen de su centro  
laboral; o  
b) Prefiere estudiar las grandes corrientes ideológicas del mundo.
83. a) Le gusta y practica el baile como expresión artística; o  
b) Prefiere estudiar las bases de la organización política del Tahuantinsuyo.
84. a) Le gusta mucho saber sobre el manejo de los archivos públicos; o  
b) Prefiere establecer diferencias entre los distintos modelos políticos.
85. a) Le gusta investigar sobre las características de los regímenes totalitarios,  
democráticos, republicanos, etc.; o  
b) Prefiere ser el representante de su país en el extranjero.
86. a) Le gusta ser capitán de un buque de guerra; o  
b) Le interesa más formar y conducir grupos con fines políticos.
87. a) Le agrada ser visitador médico; o  
b) Prefiere dedicar su tiempo en la lectura de la vida y obra de los grandes políticos.
88. a) Siente placer buscando en el diccionario el significado de palabras  
nuevas; o  
b) Prefiere dedicar todo su tiempo en aras de la paz entre las naciones.
89. a) Le interesa mucho estudiar el código penal; o  
b) Prefiere estudiar los sistemas políticos de otros países.
90. a) Le agradan que le dejen muchas tareas para su casa; o  
b) Prefiere que estas sean lo necesario para aprender.
91. a) Le agrada ser miembro activo de una agrupación política; o  
b) Prefiere escuchar acusaciones y defensas para sancionar de acuerdo a lo que la ley señala.
92. a) Le gusta hacer los cálculos para el diseño de telas a gran escala; o  
b) Le interesa más la mecánica de los barcos y submarinos.
93. a) Le agrada observar y evaluar como se desarrolla la inteligencia y personalidad; o

- b) Prefiere ser aviador.
94. a) Le gustaría dedicar su tiempo en el descubrimiento de nuevos medicamentos; o  
b) Prefiere dedicarse a la lectura acerca de la vida y obra de reconocidos militares, que han aportado en la organización de su institución.
95. a) Le gusta la aventura cuando está dirigida a descubrir algo que haga noticia; o  
b) Prefiere conocer el mecanismo de los aviones de guerra.
96. a) Le gusta ser parte de una agrupación de baile y danzas; o  
b) Preferiría pertenecer a la Fuerza Aérea.
97. a) Le gusta el trabajo de llevar mensajes de una dependencia a otra; o  
b) Prefiere ser miembro de la Policía.
98. a) Le gustaría trabajar estableciendo vínculos culturales con otros países; o  
b) Prefiere el trabajo en la detección y comprobación del delito.
99. a) Le gusta trabajar custodiando el orden público; o  
b) Prefiere ser vigilante receloso de nuestras fronteras.
100. a) Le gusta persuadir a los boticarios en la compra de nuevos medicamentos; o  
b) Prefiere trabajar vigilando a los presos en las prisiones.
101. a) Le apasiona leer de escritores serios y famosos; o  
b) Prefiere organizar el servicio de inteligencia en la destrucción del narcotráfico.
102. a) Le gusta asumir la defensa legal de una persona acusada de robo; o  
b) Prefiere conocer el mecanismo de las armas de fuego.
103. a) Se aleja Ud. cuando sus amistades cuentan "chistes colorados"; o  
b) Prefiere quedarse gozando de la ocasión.
104. a) Le interesa mucho saber cómo se organiza un ejercito; o  
b) Prefiere participar como jurado de un juicio.
105. a) Le gusta proyectar la extracción de metales de una mina; o  
b) Prefiere estudiar el nombre de los medicamentos y su venta comercial.
106. a) Le gusta descifrar los diseños gráficos y escritos de culturas muy antiguas; o  
b) Prefiere persuadir a la gente para que compre un producto.
107. a) Le agrada el estudio de los mecanismos de la visión y de sus enfermedades; o  
b) Prefiere vender cosas.
108. a) Le gustaría ganarse la vida escribiendo para un diario o revista; o  
b) Prefiere estudiar el mercado y descubrir el producto de mayor demanda.
109. a) Le gusta actuar, representando a distintos personajes; o  
b) Le agrada más tener su propio negocio.

110. a) Le gusta sentirse importante sabiendo que de usted depende la rapidez o la lentitud de una solicitud; o  
b) Prefiere trabajar en un bazar.
111. a) Le gusta planificar sea para una empresa local o a nivel nacional; o  
b) Prefiere el negocio de una bodega o tienda de abarrotes.
112. a) Le interesa mucho utilizar sus conocimientos en la construcción de armamentos; o  
b) Prefiere organizar empresas de finanzas y comercio.
113. a) Le agrada llevar la contabilidad de una empresa o negocio; o  
b) Prefiere hacer las planillas de pago para los trabajadores de una empresa o institución.
114. a) Le agrada escribir cartas y luego hacer tantas correcciones como sean necesarias; o  
b) Prefiere ser incorporado como miembros de la corporación nacional de comercio.
115. a) Le gusta asumir la defensa legal de una persona acusada de asesinato; o  
b) Prefiere ser incorporado como miembro de la corporación nacional de comercio.
116. a) Le agrada vestir todos los días muy formalmente (con terno y corbata por ejemplo);  
o  
b) Prefiere reservar esa vestimenta para ciertas ocasiones.
117. a) Le gusta evaluar la producción laboral de un grupo de trabajadores; o  
b) Prefiere plantear, previa investigación, la acusación de un sujeto que ha actuado en contra de la ley.
118. a) Le gusta estudiar acerca de los reactores atómicos; o  
b) Prefiere el estudio de las distintas formas literarias.
119. a) Le agrada estudiar en torno de la problemática social del Perú; o  
b) Prefiere escribir cuidando mucho ser comprendido al tiempo que sus escritos resulten agradables al lector.
120. a) Le gustaría escribir un tratado sobre anatomía humana; o  
b) Prefiere recitar sus propios poemas.
121. a) Le gustaría incorporarse al colegio de periodistas del Perú; o  
b) Prefiere aprender otro idioma.
122. a) Le gusta diseñar y/o confeccionar: adornos, utensilios, etc., en cerámica, vidrio; etc.; o  
b) Prefiere traducir textos escritos en otros idiomas.
123. a) Le gustaría desarrollar técnicas de mayor eficiencia en el trámite documentario de un ministerio público; o  
b) Prefiere escribir en otro idioma.
124. a) Le agradaría mucho ser secretario general de una central sindical; o

- b) Prefiere dedicar su tiempo al estudio de lenguas extintas (muertas).
125. a) Le gustaría dedicarse al estudio de normas de alta peligrosidad; o  
b) Prefiere trabajar como traductor.
126. a) Le gusta llevar la estadística de ingresos y egresos mensuales de una empresa o tal vez de una nación; o  
b) Prefiere los cursos de idiomas: Inglés, Francés, Italiano, etc.
127. a) Le gustaría ser incorporado como miembro de la Real Academia de la Lengua Española; o  
b) Prefiere ser incorporado al Instituto Nacional del Idioma.
128. a) Le interesaría ser el asesor legal de un ministro de estado; o  
b) Prefiere aquellas situaciones que le inspiran a escribir.
129. a) Nunca ha bebido licor, aún en ciertas ocasiones lo ha rechazado; o  
b) Por lo contrario se ha adecuado a las circunstancias.
130. a) Le agrada dedicar mucho de su tiempo en la escritura de poemas, cuentos, etc.; o  
b) Prefiere sentirse importante al saber que de su defensa legal depende la libertad de una persona.
131. a) Le agrada estudiar la estructura atómica de los cuerpos; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de una persona acusada por algún delito.
132. a) Le gustaría escribir un tratado acerca de la historia del Perú; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal de un acusado por narcotráfico.
133. a) Le gusta investigar de los recursos naturales de nuestro país (su fauna, su flora, su suelo); o  
b) Prefiere estudiar el derecho internacional.
134. a) Le interesa investigar sobre los problemas del lenguaje en la comunicación masiva; o  
b) Prefiere redactar documentos legales para contratos internacionales
135. a) Le interesa diseñar y/o confeccionar artículos de cuero; o  
b) Prefiere asumir la defensa legal en la demarcación de fronteras territoriales.
136. a) Le interesa trabajar en la implementación de bibliotecas distritales; o  
b) Prefiere asumir la responsabilidad legal para que un fugitivo con residencia en otro país sea devuelto a su país.
137. a) Le agrada ser miembro activo de una agrupación política; o  
b) Prefiere escuchar acusaciones y defensas para sancionar de acuerdo a lo que la ley señala.
138. a) Le interesa mucho saber como se organiza un ejército; o  
b) Prefiere participar como jurado en un juicio:

139. a) Le gusta evaluar la producción laboral de un grupo de trabajadores; o  
b) Prefiere plantear previa investigación la acusación de un sujeto que ha ido en contra de la ley.
140. a) Le gusta dedicar mucho de su tiempo en la escritura de poemas, cuentos; o  
b) Prefiere sentirse importante al saber que de su defensa legal depende la libertad de una persona.
141. a) Le gustaría dedicarse a la legalización de documentos (contratos, cartas, partidas, títulos, etc.); o  
b) Prefiere ser incorporado en una comisión para redactar un proyecto de ley.
142. a) Le agrada viajar en un microbús repleto de gente aún cuando no tiene ningún apuro; o  
b) Prefiere esperar otro vehículo.
143. a) Le gusta resolver problemas matemáticos; o  
b) Prefiere diseñar el modelo de casas, edificios, parques, etc..

**(COMPRUEBE SI HA CONTESTADO TODAS LAS PREGUNTAS)**