

# VALIDEZ EN CUANTO A LA EVALUACIÓN DE TIPOS DE PERSONALIDAD VS. PREFERENCIAS VOCACIONALES EN UNA MUESTRA DE ESTUDIANTES MEXICANOS DE SECUNDARIA

Pedro A. Sánchez Escobedo  
Irma Moreno Tzuc

## Sinopsis

*Se presentan resultados de un estudio de campo que pretende establecer la validez concurrente del Inventario de Tipos de Personalidad (ITP) y el Inventario de Preferencias Vocacionales (IPV) de Wegner (1991), ambos basados en la teoría de Holland y diseñados para identificar los diversos tipos de personalidad vocacional. Se discuten los resultados y se concluye que las discrepancias significativas entre los resultados de ambas pruebas llaman a reconsiderar la construcción de las mismas en función de mejorar su validez de contenido, externa y concurrente. Se sugiere que las pruebas basadas en rasgos de personalidad, tienen pobre validez de contenido debido a la complejidad del significado de los ítems. En cuanto a las pruebas basadas en preferencias ocupacionales, los resultados sugieren que estas deben incluir ítems congruentes con las concepciones regionales y las principales actividades que la ocupación representa para el sujeto respondiente.*

*Términos clave: <Enseñanza secundaria (1<sup>er</sup> ciclo)> <investigación educacional> <prueba psicológica> <resultado de prueba> <alumno de secundaria> <México>*

## Abstract

*We show the results of a field study that pretends to establish the concurrent validity of the Types of Personality Types Inventory (PTI) and Vocational Preferences Inventory (VPI) of Wegner (1991), both inventories based on the Holland theory and designed to identify the different types of vocational personality. The results are discussed and the conclusion is that the significant discrepancy between the results of both tests demand the reconsidering the construction of such tests in order to improve the content validity, both external and collateral. The suggestion is that the tests based on personality characteristics have poor content validity due to the complexity of the meaning of the items. In regard to the tests based on the occupational preferences the results suggest that these should include items that are congruent with the regional concepts and main activities that such job represents for the subject answering the test.*

*Key terms: <lower secondary education> <educational research> <psychological tests> <test results> <secondary school students> <Mexico>*

### **Validez en cuanto a la evaluación de tipos de personalidad vs. Preferencias vocacionales en una muestra de estudiantes mexicanos de secundaria**

Diversos autores han señalado la importancia de la orientación para facilitar la mejor decisión vocacional en el joven (Srevbalus, Marinelli y Messing, 1982).

D'Egremi (1982) afirma que la orientación vocacional pretende que el individuo descubra su 'vocación', esa "disposición particular de cada uno para elegir la profesión u oficio que desea estudiar y ejercer de acuerdo a sus aptitudes, características psicológicas y físicas, motivacionales y marcos de referencia socioeconómicos y culturales"(p.17), y el encargado de esta tarea ha de ser el orientador vocacional.

Los orientadores vocacionales siempre se apoyan de las pruebas o test psicológicos para conocer el interior del individuo, sus sentimientos, intereses así como sus preferencias vocacionales, ya que es mucho más difícil conocer lo que sucede intrapsíquicamente, que describir el entorno de la persona, su contexto y otras variables externas.

Existe una variedad de estas pruebas psicológicas vocacionales, pero se cuenta con la inconveniencia de que están realizadas por personas ajenas a nuestro entorno socioeconómico y cultural, en otros idiomas y que no existen normas y otro tipo de información para su uso en nuestro medio.

Uno de los factores, en que coinciden los teóricos de la orientación vocacional afecta en gran manera a esta elección es la personalidad del individuo; éste se considera el factor más importante y muchas veces determinante de la elección de una carrera.

Holland (1973) en sus investigaciones encontró que la personalidad del individuo está relacionada en

gran manera con su preferencia vocacional. Sin embargo, la prueba que utilizó para sus investigaciones está diseñada para una población diferente al de nuestro entorno socioeconómico y cultural.

### **Propósitos del estudio**

Para explorar el grado de validez concurrente del IPV, se pretende establecer el índice de correlación del inventario diseñado con el inventario de tipos de personalidad (ITP) de Wegner (1992).

### **Objetivos**

1. Establecer el índice de correlación entre el Inventario de Preferencias Vocacionales desarrollado para la población yucateca mediante su correlación con el Inventario de Tipos de Personalidad (ITP [Wegner, 1992])
2. Explorar la utilidad del inventario de preferencias vocacionales para establecer el tipo de personalidad de los estudiantes yucatecos de acuerdo con Holland.

### **Marco teórico**

Actualmente existen muchas teorías que nos explican el comportamiento vocacional del individuo, pero considerando a la personalidad como un factor de mayor peso en la elección vocacional, Holland presenta en su teoría una visión clara del comportamiento vocacional del individuo. La idea de esta teoría surgió a partir de las experiencias que tuvo con personas relacionadas con la toma de decisiones ocupacionales. Holland decía que las personas proyectan su punto de vista laboral y acerca de ellas mismas en títulos ocupacionales y al agruparlos forman estereotipos. De esta manera formuló su hipótesis de que cuando el individuo posee

pocos conocimientos acerca de una vocación particular, el estereotipo que sostiene revela información sobre él, y esto sucede de manera muy parecida a como una prueba proyectiva revela la dinámica de la personalidad (Osipow, 1986, p.53). En las investigaciones realizadas para la comprobación de su hipótesis encontró que las preferencias vocacionales se asocian en un amplio rango con la información personal y los antecedentes del individuo.

Considerando a la teoría de Holland como importante en la práctica vocacional, a continuación se presentarán los conceptos y supuestos que han servido como base a esta teoría.

En investigaciones hechas por diversos autores se ha comprobado esta aseveración y concluyen que los intereses vocacionales de una persona surgen de su historia y de su personalidad. Burdín, Darley y Hagenah, y Super en sus investigaciones encontraron que las calificaciones del inventario de intereses son mediciones del concepto de sí mismo; la medición del interés vocacional es un caso especial de la teoría de la personalidad; y que la elección profesional es la puesta en práctica del concepto que de sí misma tiene la persona; por lo tanto, si los intereses vocacionales son otro aspecto de la personalidad, éstos se reflejarán en el trabajo, en las materias escolares, en los pasatiempos, en las actividades recreativas y en las preferencias (Holland, 1975).

Tomando como referencia el postulado anterior resulta evidente que si los intereses vocacionales son una expresión de la personalidad, los inventarios de intereses son inventarios de personalidad también. Con base en la teoría de Furer, que fue el primero en evaluar la personalidad a partir de los intereses y actividades del cual obtuvo resultados satisfactorios; Holland realizó su inventario de preferencias vocacionales (1958, 1965) el cual llamó Vocational Preference Inventory (VPI) y con su validación define con más claridad este postulado:

La elección de una ocupación es un acto expresivo que refleja la motivación, el conocimiento, la personalidad y la capacidad de la persona. Las ocupaciones constituyen una forma de vida, un ambiente; por lo tanto, la elección de un nombre de ocupación representa varios tipos de información: la motivación del sujeto, su conocimiento de la ocupación en cuestión, su reflexión y comprensión de sí mismo y de sus capacidades (Holland, 1974, p. 19).

La satisfacción, la estabilidad y el logro profesional dependen de la congruencia entre la personalidad de uno y el medio (compuesto mayormente por personas) en que se trabaja. El individuo siempre busca a otras personas con características similares a las suyas para trabajar, y así poder encontrar una armonía entre su persona y el medio que la rodea, propiciando que se desempeñe de una manera óptima logrando la satisfacción, la estabilidad y su logro profesional.

La personalidad es determinante en innumerable tipo de situaciones, puesto que rigen nuestro actuar, nos dan la pauta para relacionarnos con otras personas; y con lo expuesto anteriormente nos damos cuenta que los intereses vocacionales son también parte de la personalidad.

#### Tipología de holland

Al realizar Holland su inventario de preferencias vocacionales incluyó un gran número de ocupaciones que las personas podían elegir según las características de su personalidad, logrando agruparlas en seis tipos diferentes de personalidad que son: realista, intelectual, investigador o científico, artístico, social, emprendedor y convencional. Esta clasificación se realizó con la función de esbozar las experiencias que llegan a conformar un tipo de persona; y de mostrar cómo la experiencia de la persona conduce a una disposición especial y cómo dicha disposición lleva a una amplia gama de conductas humanas (Holland, 1975, p. 26). A continuación se describen cada uno de estos:

### El tipo realista

La persona realista se enfrenta a su ambiente físico y social que la llevan a preferir actividades que tengan que ver con el manejo explícito, ordenado o sistemático de objetos, instrumentos, máquinas, animales y a evitar actividades educativas o terapéuticas; estas tendencias lo llevan a adquirir habilidades manuales, mecánicas, agrícolas eléctricas y técnicas y a padecer insuficiencia de habilidades sociales y educativas. Prefiere ocupaciones o situaciones realista a las sociales y educativas para desarrollar sus actividades. Se considera poseedora de habilidades mecánicas y atléticas y falta de las relaciones humanas. Tiene un mayor estima por las cosas concretas o características personales tangibles: el dinero, el poder, la posición social. La persona realista tiende a mostrarse: poco sociable (tímida), conformista, sincera, auténtica, masculina, materialista, natural, normal, persistente, táctica, retraída, estable, ahorrativa, falta de perspicacia y no complicada.

### El tipo científico, intelectual o investigador

La persona intelectual se enfrenta al ambiente social y físico mediante la inteligencia y lo llevan a preferir actividades que tienen que ver con la investigación fundada en la observación simbólica, sistemática y creativa de los fenómenos físicos, biológicos y culturales, para comprenderlos y controlarlos, y a un rechazo de las actividades persuasivas, sociales y rutinarias. Ante todo, resuelve los problemas por medio de ideas, palabras o símbolos; pasando a segundo plano la capacidad física y social. Prefiere las ocupaciones o situaciones de investigación y evita las actividades que demandan ocupaciones o situaciones comerciales. Se considera a sí misma como erudita, intelectualmente confiada en sí misma, con capacidades matemáticas y científicas, y falta de habilidad de liderazgo, el individuo investigador tiende a mostrarse: analítico, cauteloso, crítico, curioso, independiente, intelectual,

introspectivo, introvertido, metódico, pasivo, pesimista, preciso, racional, reservado, modesto y poco popular.

### El tipo artístico

La persona artística se enfrenta a su ambiente físico y social utilizando sus sentimientos, emociones, intuición e imaginación, para crear formas u obras de arte. La herencia y experiencias peculiares le hacen preferir actividades ambiguas, libres, desorganizadas, vinculadas al manejo de materiales físicos, verbales o humanos, para crear formas o productos artísticos, y a despertarle un rechazo por las actividades explícitas, sistemáticas y ordenadas. Se considera a sí mismo como expresivo, original, intuitivo, femenino, no conformista, introspectivo, desordenado y con capacidad artística y musical. Aprecia las cualidades estéticas. Para esta persona, la resolución de problemas implica expresar su gusto e imaginación a través de concepciones y realizaciones artísticas. La persona social tiende a mostrarse: complicada, desordenada, emocional, femenina, idealista, imaginativa, poco práctica, impulsiva, independiente, introspectiva, intuitiva, no conformista y original.

### El tipo social

La persona social se enfrenta a su ambiente eligiendo metas, valores y tareas que le permitan aplicar su capacidad en interés de otras personas, y de este modo adiestrar o cambiar sus conductas. La persona social prefiere actividades vinculadas con el manejo de otras personas a las que pueda informar, educar, formar, curar o servir de guía, y rechaza las actividades explícitas, ordenadas y sistemáticas relacionadas con el uso de materiales, instrumentos o máquinas. Se considera dispuesto a ayudar a otro y a entenderlo; con capacidad de enseñar y falta de habilidad mecánica y científica. Aprecia las actividades y problemas tanto sociales como éticos. La persona social tiende a ser: influyente, cooperativa, femenina, amistosa, generosa, servicial,

idealista, perspicaz, amable, persuasiva, responsable, sociable, discreta y comprensiva.

#### El tipo emprendedor

La persona emprendedora se enfrenta a su mundo eligiendo metas, valores, y tareas que le permitan expresar sus cualidades de ser audaz, dominante, entusiasta, enérgica e impulsiva. También la caracterizan sus atributos persuasivos, verbales, de extroversión, autoaceptación, seguridad en sí misma, agresividad verbal y exhibicionismo. Prefiere actividades vinculadas con el manejo de otras personas, para lograr fines organizativos o beneficios económicos; rechaza las actividades de observación simbólicas y sistemáticas. Estas tendencias conductuales la conducen a adquirir habilidades de líder, interpersonales y persuasivas. Se considera a sí misma agresiva, popular, confiada en sí misma, sociable, con capacidades de líder y facilidad de palabra, y desprovista de capacidad científica. Aprecia los logros políticos y económicos. La persona emprendedora tiende a ser: adquisitiva, aventurera, ambiciosa, discutidora, confiable, dominante, enérgica, exhibicionista, engreída, impulsiva, optimista, hedonista, confiada en sí misma, sociable y locuaz.

#### El tipo convencional

La persona convencional se enfrenta a su ambiente social y físico eligiendo metas, tareas y valores sancionados por la costumbre y la sociedad. Por lo, enfoca de un modo estereotipado, práctico y correcto los problemas; pero carece de espontaneidad y originalidad lo que lo llevan a preferir actividades vinculadas con el manejo explícito, ordenado y sistemático de datos, tales como llevar archivos, tomar notas, reproducir materiales, organizar datos escritos y numéricos conforme a un plan escrito, operar maquinaria de las empresas y de procesamiento de datos para fines de organización económica y a rechazar las actividades ambiguas,

libres, exploratorias o poco sistemáticas. Es pulcro, sociable y crea una buena impresión. Hasta cierto grado es inflexible, conservador y perseverante. Se considera a sí misma como conformista, ordenada y con capacidad numérica y secretarial. Aprecia mucho el logro en los negocios y el económico. La persona convencional tiende a ser: conformista, escrupulosa, defensiva, eficiente, inflexible, inhibida, obediente, ordenada, persistente, práctica, mojigata, controlada (calmada y poco imaginativa)

Holland ha realizado gran cantidad de investigaciones sobre la validación de su teoría dándole consistencia, ha probado una y otra vez sus instrumentos, lo que dió como resultado que se pudiera comparar con otros instrumentos como el de Strong, el registro de Kuder, el Inventario de Personalidad Polifacética de Minesota (IPPM) y otras más, por lo que sigue despertado el interés de otros investigadores.

Uno de los estudios más recientes para valorar esta teoría fue realizada por Wegner (1990), donde factorizó el inventario de preferencias vocacionales propuesto por Holland con la finalidad de reducir al mínimo las características cualitativas que permitan determinar la personalidad de los sujetos y por ende sus preferencias vocacionales, su investigación permitió validar la estructura del nuevo inventario haciéndolo perfectamente equivalente al original, este nuevo inventario fue denominado Personal Type Inventory (PTI).

En otro estudio Wegner juntamente con Jean-Van (1991), analizaron la interrelación entre las orientaciones personales, las ocupaciones y las aspiraciones ocupacionales de 101 sujetos mexicanos. Elaboraron una versión en español del PTI. Esta fue llamada Inventario de Tipos de Personalidad (I. T. P.). La conclusión de este estudio fue que el ITP trasciende las diferencias de lenguaje y cultura entre las poblaciones mexicana y estadounidense.

Tomando como referencia los estudios realizados por Holland y Wegner en cuanto a la influencia de la personalidad en la elección

vocacional y de la tipología de la personalidad, se desarrolló un Inventario de Preferencias Vocacionales para la Población Yucateca con el fin de validar en nuestro medio los estudios realizados en otras poblaciones.

En comunicación personal Wegner (1994) reflexiona acerca del proceso del desarrollo del ITP en la muestra de estudiantes mexicanos del estado de Jalisco, reconoce algunas dificultades en la traducción y construcción de la prueba desde un paradigma norteamericano. Por ejemplo, la relativa ausencia de mujeres con tipos R e I y las dificultades en la realización de un inventario de preferencias vocacionales y un inventario de tipos de personalidad. En la carta enviada, Wegner acepta las limitaciones de la escala aduciendo: “ es el mejor compromiso que pude encontrar entre utilizar una escala de libre respuesta y una meramente ipsativa”.

Actualmente ante la gran cantidad de ocupaciones existentes es importante que el individuo, que continuará con sus estudios, elija de la mejor manera lo que desempeñará en su futuro. Es conveniente que esta elección se realice de manera correcta para que no fracase en su desempeño.

### **Método**

#### **Sujetos**

La población estuvo compuesta por todos los sujetos del tercer grado de las secundarias de la ciudad de Ticul. La secundaria estatal Saturnino Gómez Sosa y la general transferida número siete Felipe Carrillo Puerto, así como los alumnos de la secundaria estatal número 56 de la ciudad de Dzan. El número total de la población fue de 346 sujetos, el tipo de muestreo fue no aleatorio, siendo esta de 154 sujetos.

#### **Instrumentos**

##### *Inventario de Tipos de Personalidad (ITP)*

Con este instrumento desarrollado por Wegner (1991) se pretendió que el individuo revelará su personalidad según las características que elija de la serie que se le presentó (Anexo 1).

##### *Inventario de Preferencias Vocacionales (IPV)*

Este cuestionario fue desarrollado tomando como modelo cuestionarios similares desarrollados por Holland (1971) y Wegner (1991) pero adecuado las ocupaciones al medio social Yucateco. (Anexo 2)

La primera parte del instrumento es una adaptación al realizado por Wegner (1993) que consta de palabras utilizadas para describir al sujeto según su personalidad. Se le presentó a los sujetos 20 bloques de seis palabras cada uno y eligió 3 de cada bloque, las que mejor lo escribieron (ver anexo 1).

La segunda parte el IPV, se diseñó de acuerdo al modelo utilizado por Holland (1958, 1965), contiene las carreras y ocupaciones del medio.

Este instrumento consta de dos etapas (ver anexo 1, segunda parte); una primera que contiene 15 bloques de seis carreras cada una donde los sujetos eligieron tres de ellas, las que más le gustaron. La segunda presenta las instrucciones para calcular los resultados, solamente del IPV, donde también encontrarán una descripción de los tipos de personalidad según la teoría de Holland.

Tanto en la primera parte del instrumento como en la segunda los bloques de a seis contienen una característica que describe a cada tipo de personalidad; y en la segunda una carrera correspondiente a cada tipo de personalidad; no hay respuestas correctas o incorrectas y el sujeto podrá utilizar el tiempo que considere necesario para la contestación del instrumento.

### Procedimientos

Los pasos que se siguieron para la realización de este estudio fueron:

1. Se acudió a las escuelas con el fin de obtener el número de alumnos para determinar la muestra y pedir la autorización para la administración de los cuestionarios.
2. Se aplicaron los cuestionarios en el día y la hora que la dirección de la escuela lo determinó.
3. Se realizó el procesamiento y el análisis de los datos.

Tabla 1. Población y muestra

Escuela	Pob	H	M	T
Carrillo Puerto	148	26	27	53
Saturnino Gómez	151	26	32	58
Estatad No. 56	47	23	20	43

La muestra estuvo constituida por hombres y mujeres en proporciones similares; el promedio de edad para la muestra fue de 14.04 años sin

**Resultados**

Los instrumentos fueron aplicados a todos los alumnos presentes el día de la administración del instrumento en el tercer año de secundaria, y que correspondían a la muestra. La tabla 1 ilustra la población y la muestra.

diferencias significativas por género o escuela. En la tabla 2 se muestran los perfiles obtenidos para los grupos en cada uno de los instrumentos.

Tabla 2. Perfil general

### ITP

Tipo	Promedio	Desviación Standard.	Rango
R	9.09	2.81	5
I	9.09	2.35	5
A	9.71	2.78	4
S	12.24	2.89	1
E	9.34	3.17	3
C	9.82	3.18	2

### IPV

Tipo	Promedio	Desviación Standard.	Rango
R	4.65	2.98	6
I	7.66	2.79	4
A	8.12	2.69	3
S	8.34	2.42	2
E	9.15	2.69	1
C	6.67	2.44	5

La tabla 3 compara los perfiles por sexo y prueba, por escuelas no se presenta ya que no hay diferencias entre los perfiles de los alumnos en función de la escuela.

Tabla 3. Comparación de perfiles por sexo

ITP

Hombres				Mujeres			
Tipo	Promedio	DS	Rango	Tipo	Promedio	DS	Rango
R	8.49	2.66	6	R	9.72	2.85	3
I	9.44	2.43	5	I	8.72	2.22	6
A	9.48	2.91	4	A	9.96	2.64	2
S	12.35	3.15	1	S	12.12	2.60	1
E	9.81	3.28	3	E	8.85	2.98	5
C	10.24	3.31	2	C	9.39	3.21	4

Hombres				Mujeres			
Tipo	Promedio	DS	Rango	Tipo	Promedio	DS	Rango
R	6.58	2.47	5	R	2.61	1.95	5
I	7.76	2.96	2	I	7.55	2.62	3
A	6.95	2.31	4	A	9.36	2.51	1
S	7.38	2.79	3	S	9.36	2.23	1
E	10.01	2.33	1	E	8.24	2.76	2
C	6.32	2.52	6	C	7.04	2.32	4



Para evaluar el comportamiento de los tipos vocacionales entre pruebas se realizó una correlación

de Pearson entre los puntajes obtenidos en cada una de estas, la tabla 4. ilustra los resultados.

Tabla 4. Correlación entre tipos por prueba

ITP  
IPV

	R	I	A	S	E	C
R	0.0335					
I		0.222				
A			0.351			
S				0.144		
E					0.1597	
C						0.2208

Puede observarse que en general, se establecieron correlaciones bajas y no significativas para factores que se esperarían altamente relacionados si midieran el mismo rasgo. Para evaluar el grado de coincidencia entre los tipos de personalidad obtenidos en cada prueba, se decidió utilizar dos pruebas no

paramétricas. Los puntajes obtenidos fueron evaluados utilizando las pruebas de rango de Kendall como la prueba de Spearman.

Tabla 5. Comparaciones no paramétricas por rangos (Correlación de Spearman)

Tipo	ITP	IPV	Rho	T	p
R	153	153	-0.05	-0.64	0.52
I	149	151	0.21	2.70	0.007
A	152	153	0.35	4.69	0.001
S	152	152	0.13	1.67	0.09
E	152	150	0.14	1.79	0.07
C	153	152	0.21	2.73	0.007

Tau de Kendall

Tipo	ITP	IPV	Tau	Z	P
R	153	153	-0.04	0.091	0.464
I	149	151	0.148	2.48	0.007
A	152	153	0.24	4.06	0.001
S	152	152	0.088	1.28	0.09
E	152	150	0.086	1.22	0.11
C	153	152	0.15	2.5	0.006

Puede observarse que en cuatro de los seis tipos existieron diferencias significativas en la determinación del tipo de personalidad en las pruebas por lo que se infiere que estas miden rasgos o conceptos diferentes entre ellas. Finalmente, para evaluar el grado de coincidencia entre los tipos obtenidos en primer y segundo lugar en cada prueba se establecieron las frecuencias de coincidencia en cada versión. De los 153 sujetos, solo 43

coincidieron con el mismo tipo como puntaje más alto, y de estos 47 coincidieron en el segundo puntaje mas alto con el mismo tipo de personalidad, dato que apoya aún mas la noción de que estas pruebas miden rasgos diferentes.

Para evaluar las diferencias por sexo se realizó la correlación Mann Witney U Test para el ITP y para el IPV tomados como medidas independientes, los resultados se manifiestan en la tabla 6:

Tabla 6. Diferencias por sexo

ITP			IPV		
Tipos	Z	P	Tipos	Z	P
R	-2.534	0.01	R	-8.5	0.001
I	-1.94	0.05	I	-0.25	0.68
A	-1.14	0.25	A	-5.8	0.001
S	-0.77	0.44	S	-5.2	0.001
E	-1.97	0.046	E	-4.27	0.001
C	-1.58	0.11	C	-2.3	0.02

Se puede observar un efecto por sexo, ya que solo en dos de los tipos establecidos por el ITP y en uno del IPV fueron diferentes en función de la variable sexo. Este hallazgo corrobora la diferencia de perfiles tipológicos reportada para hombres y mujeres en la literatura.

### Conclusiones y recomendaciones

Las carreras presentadas en el Inventario de Preferencias Vocacionales (IPV) no son representativas de los tipos de personalidad expuestos por Holland en su teoría.

Las carreras presentadas en la teoría original son elegidas con menor frecuencia y casi no practicadas en este medio y al tratar de equipararlas con las actividades conocidas, originó un cambio del

sentido original, pues dicha actividad es catalogada en un tipo diferente del que se pensaba.

Por lo anterior, se concluye que dichos instrumentos miden aspectos completamente diferentes de la persona y no podemos utilizar ambas para cumplir con el objetivo que se perseguía al realizar este trabajo, adaptar un instrumento y así lograr agrupar a los individuos en un tipo de personalidad determinado y predecir una futura elección vocacional.

En un intento por mejorar estudios de este tipo se hacen las siguientes recomendaciones: 1) Realizar el estudio con alumnos de mayor edad y nivel escolar, como los del segundo grado de bachillerato. 2) Ofrecer en el Inventario de preferencias vocacionales un mayor número de actividades. 3) Tener más cuidado en la selección de las actividades, que estas sean representativas de los tipos de personalidad.

### Referencias

- D`Egremi, F. (1982) *Cómo Descubrir tu Vocación*. (2a ed.) México: Anaya.
- Holland, J. (1973) *Técnicas de la elección vocacional*. México: Trillas
- Holland, J. (1975) *La elección vocacional: Teoría de las carreras*. México: Trillas
- Mira, E. (1965). *Manual de Orientación Vocacional*.(6a ed.) Buenos Aires: Kapelusz.
- Moreno, G. (1986). *Introducción a la Metodología de la Investigación Educativa*. Progreso: México.
- Osipow, S (1986) *Teorías Sobre la Elección de la Carreras*. México: Trillas.
- Piña, J. (1992) "El trabajo productivo y las discrepancias de la orientación vocacional. *Cero en Conducta*, 7 (31-32)
- Srevalus, D., Marinelli, R., Messing, J., (1982) *Carrer Development: concepts & procedures*. California: Book Cole Publishing.
- Wegner, K (1994) Carta al Dr. Pedro Sánchez, comunicación personal.
- Wegner, K. y Jean-Von, R. (1991). *The congruence of the spanish Language personal type inventory with the occupations and aspirations of mexican citizens*. Boston: Boston college.
- Weinber, C. et.al. (1969) *Orientación Educacional: Sus fundamentos sociales*. Buenos Aires: Paidos.