

EJERCICIO No. I

FACTORES EXTERNOS COMO PUEDEN INFLUIR

LA FAMILIA

LA RELIGION

GRUPO DE AMIGOS

ECONOMICOS

MEDIOS DE COMUNICACION

OBJETIVO PARTICULAR:

UNIDAD II

FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN EN LA TOMA DE DECISIONES.

EJERCICIO No. 1

FACTORES EXTERNOS QUE PUEDEN INFLUIR

LA FAMILIA

II UNIDAD

FACTORES INTERNOS QUE INFLUYEN EN LA TOMA DE DECISIONES.

GRUPO DE AMIGOS

ECONOMICOS

REDES DE COMUNICACION

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

2-1 Identificará los intereses que conducen a los diferentes campos de preparación.

2-2 Jerarquizará los intereses en los que se puede ubicar en forma personal.

2-3 OBJETIVO PARTICULAR: Identificará las aptitudes que se manifiestan en los diferentes campos de preparación.

2-4 Al término de la unidad, el Alumno:
Analizará los factores internos que influyen en la toma de decisiones.

2-5 Identificará las habilidades que conducen a los diferentes campos de preparación.

2-6 Jerarquizará las habilidades en las que se puede ubicar en forma personal.

2-7 Identificará la importancia de la capacidad intelectual en la toma de decisiones vocacionales.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- 2-1 Identificará los intereses que conducen a los diferentes campos de preparación.
- 2-2 Jerarquizará los intereses en los que se puede ubicar en forma personal.
- 2-3 Identificará las aptitudes que se manejan en los diferentes campos de preparación.
- 2-4 Jerarquizará las aptitudes en las que se puede ubicar en forma personal.
- 2-5 Identificará las habilidades que conducen a los diferentes campos de preparación.
- 2-6 Jerarquizará las habilidades en las que se puede ubicar en forma personal.
- 2-7 Identificará la importancia de la capacidad intelectual en la toma de decisión vo cacional.

OBJETIVOS Y UTILIDAD DE LAS PRUEBAS PSICOLOGICAS

Hay que recordar que no todos los seres humanos somos iguales ni física ni psicológicamente. Si todos los sujetos fuéramos iguales, nos comportaríamos del mismo modo y el estancamiento sería su consecuencia.

La preocupación del hombre especialmente en su quehacer científico lo ha llevado a crear los instrumentos capaces de medir objetivamente y con alta precisión todas las manifestaciones de conducta que involucran las potencialidades físicas, psíquicas y la interinfluencia de ambas.

Es por ello que se realizaron estudios, mediante la aplicación de ciertas pruebas psicológicas o tests elaborados cuidadosamente, donde se trata de analizar y determinar las diversas particularidades de un individuo, buscando las características que diferencian una persona a otra.

En particular el hombre ha indagado sobre sí mismo en cuanto a memoria, atención, inteligencia, personalidad, etc.

Sin embargo esta tarea no ha sido fácil, y por ello cada vez se elaboran con más cuidado los instrumentos de medición que garantizan precisión, efectividad y objetividad deseada.

Suele clasificarse a los tests de acuerdo a varios criterios, uno de ellos es el que sustenta el Dr. Enrique Cerda, quién propone que se considere:

- 1.- Modo de administración
- 2.- El modo de expresión
- 3.- El sector que el test explore.

De acuerdo al modo de administración, los test pueden ser:

- a) Individuales
- b) Colectivos

Según el modo de expresión los tests pueden ser:

- a) Tests verbales
- b) Tests impresos
- c) Tests gráficos
- d) Tests manipulativos

De acuerdo al sector que explore los tests pueden ser:

- a) Tests de eficiencia
- b) Tests de personalidades

Los tests de eficiencia estudian los aspectos intelectivos y cognocitivos de la personalidad, y de acuerdo a lo que comprenden pueden ser tests de inteligencia, tests de aptitudes y los tests pedagógicos (que miden conocimiento, aprovechamiento, rendimiento escolar, etc.

Los tests de personalidad miden las características de ésta tales como la estabilidad emocional, la sociabilidad, los intereses, las actitudes, etc. Estos tests comprenden los siguientes sub-grupos:

- 1.- Métodos de observación normalizados
- 2.- Cuestionarios de personalidad
- 3.- Tests de conductas objetivas
- 4.- Métodos expresivas
- 5.- Tests proyectivos

CONCLUSION

Un test psicológico constituye esencialmente una medida objetiva y triplicada de una muestra de conducta. La función básica de los

tests psicológicos consiste en medir diferencias entre los individuos o entre las reacciones del mismo individuo en distintas ocasiones. El uso y aplicación de los test psicológicos son tests.

- a) Investigación
- b) Diagnóstico
- c) Pronóstico

Los tests psicológicos miden los siguientes niveles;

- a) Tests de Nivel intelectual
- b) Tests de aptitudes especiales y de rendimiento
- c) Tests de personalidad

INTERESES.

Es una dirección de la afectividad hacia determinados objetivos, es, por consiguiente, una predisposición o posición efectiva, a diferencia de la aptitud, que supone un modo de ser. El concepto moderno de "motivación" se identifica con el agente del interés; motivar consiste en provocar un interés.

El interés es un hecho psicológico que consiste en un atractivo experimento por el sujeto,

hacia algo, y en virtud del cual, asume una -
actitud que revela agrado, gusto, preferencia
hacia aquello que lo provoca, es decir el in-
terés equivale a uno dejarse llevar por el --
contenido interesante; a una debilidad hacia
lo que significa atracción. El interés exhibe
una naturaleza afectiva, y es la causa deter-
minante que mueve todo proceder con conscien-
te, sea breve o prolongado, a condición de --
que tal proceder resulte agradable, atracti--
vo, gustoso, ya sea proque contenga novedad,
acaso porque reporte un beneficio, o tal vez
por la íntima satisfacción que reporte.

Por lo tanto, el interés equivale a la fuerza
inicial con que se emprende cualquier activi-
dad que reclama del sujeto una participación
esforzada, consciente. Se da el interés en el
sujeto que se dispone hacer algo, cuando ese -
algo es capaz de despertarlo, es decir, que -
se convierte en agradable, en atractivo. Las
cosas o actividades que pueden provocar inte-
rés, se convierten en motivos de agrado, de -
atracción, de gusto y provocan un estado psi-
cológico muy especial, con el que puede em--
prenderse, hasta su cumplimiento, el proceso

de conocimiento de las cosas o de realización
de dichas actividades.

El interés mueve al sujeto a satisfacer el --
gusto que le causa el entrar en posesión, o --
simplemente en contacto con la cosa que se le
ha presentado como interesante, o a cumplir -
empeño de realizar el proceso por el que en--
cuentra un agrado, pero no solo ésto, sino --
que se convierte en un medio de intensificar
la concentración atenta, de realizar con pre-
cisión y claridad el esfuerzo requerido, y --
aún de evitar la fatiga. Siendo un estado ---
psíquico vivido por el sujeto, adquiere el ca
rácter de medio y aún de instrumento, para al
canzar un objetivo propuesto.

El interés nos e produce espontáneamente, ---
sino que, como estado psíquico que es, equiva
lente a la consecuencia de una situación pre-
sentada al sujeto, ya en forma de objeto ---
atractivo, ya como contenido agradable, o tal
vez a manera de actividad gustosa. El interés
solo se produce cuando el sujeto se encuentra
ante motivos, esto es, ante situaciones, obje-
tos, contenidos o actividades capaces de pro-
vocar la aparición y permanencia de ese interés.

En las investigaciones sobre intereses se han encontrado cuatro métodos diferentes para recoger los datos; para cada método se han adoptado formas variadas, los métodos son:

- a) Intereses expresados; por medio de preguntas orales o escritas se solicita la expresión de los intereses.
- b) Intereses manifiestos; las observaciones hechas sobre el comportamiento cotidiano revelan estos intereses, los que se expresan por la actividad.
- c) Intereses revelados por medio de tests; en este caso la fuente de estos datos la constituyen los tests de memoria y atención.
- d) Intereses inventariados; estos datos se recogen a través de cuestionarios o inventarios con calificación objetiva.

Una investigación sobre "una teoría dinámica de los intereses" hecha por Bordin sobre el inventario de Strong, aporta las siguientes proposiciones.

- a) La claridad de un interés varía según la aceptación de una compatibilidad entre la

imagen de una profesión y la imagen del yo.

- b) La claridad de un interés varía con el conocimiento de la profesión.

Y concluye: "La correlación entre los intereses expresados y los intereses inventariados será tanto más elevada cuanto más exacto sea el conocimiento que de la profesión tenga el individuo, sus intereses por una profesión serán tanto más precisos cuanto más familiarizado esté con dicha profesión y cuanto más precisos sean sus conocimientos sobre la misma profesión.

¿DE DONDE VIENEN LOS INTERESES Y QUE FACTORES LOS DETERMINAN?

Según L. Tyler (1960), los intereses comienzan a organizarse desde la infancia, no según la idea de las actividades interesantes, sino según la idea del yo y las actividades del individuo frente a sí mismo. Es la aceptación o el rechazo de un papel que orienta la elección y determina los intereses. La familia, el medio, el nivel socioeconómico, el carácter de los padres, la aprobación encontrada, las experiencias traumáticas de la infancia y de la adole-