

FREDESWINDA MIRANDA

Consejera, Centro de Orientación  
Universidad de Puerto Rico

## LA EVALUACIÓN DE LOS INTERESES

Ponencia presentada en el Seminario sobre Evaluación bajo los auspicios de la Oficina de Evaluación y Orientación de las Escuelas Elemental, Intermedia y Superior de la Universidad, el 21 de marzo de 1955.

### *Introducción*

Los intereses son parte integral de la conducta de los individuos y por tanto desempeñan un papel vital en la sociedad. Si miramos a nuestro alrededor y consideramos una obra de ingeniería o un nuevo descubrimiento en medicina, o un artefacto doméstico, o tal vez al escuchar un buen concierto, o al deleitarnos admirando una buena pintura la analizamos detenidamente, encontraremos que ha habido un interés debidamente encauzado que ha contribuido o que ha motivado la realización de esa obra. Podríamos decir que los intereses, hasta cierto punto, pueden servir de motivación para llevarnos a par-

ticipar en ciertas actividades, y más aún, a inventar, a crear, a desarrollar nuevas ideas.

Es conveniente subrayar que el ambiente desempeña una función importante en el desarrollo y la creación de los intereses. De ahí, la importancia de proveer una atmósfera propicia para el enriquecimiento y desarrollo de intereses desde temprana edad. Desde pequeños expresamos preferencia o desagrado hacia ciertas actividades o cosas y mientras vamos creciendo, si el ambiente es propicio, estos intereses se van ampliando, enriqueciendo; se van modificando; otros van desapareciendo; otros creándose; y al llegar a ser adultos ya tenemos patrones de intereses bastantes definidos.

Los educadores, consejeros, psicólogos y otras personas dedicadas a la orientación, están conscientes de que los intereses deben considerarse en unión a otros factores, al tratar de conseguir un ajuste global del individuo.

### *La naturaleza de los intereses*

Un interés es una reacción de preferencia, la expresión de una preferencia por un objeto, actividad, tarea u ocupación. El interés es un aspecto de la conducta humana y no una entidad por sí sola. Sin embargo, nos vemos obligados a estudiar distintos aspectos de una unidad por separado para facilitar así la evaluación total de dicha unidad. Por eso cuando estudiamos los intereses de una persona, no estamos evaluando una unidad completa de su conducta y sí estudiando un aspecto que en unión a otros nos da un cuadro más adecuado de una unidad de la conducta de ese individuo.

Los intereses, al igual que los sentimientos, deseos y actividades, envuelven un mecanismo fisiológico que puede estar latente o activo. Latente implica que existe, y si se estimula adecuadamente, puede resultar en acción positiva hacia la actividad envuelta.

La evidencia acumulada indica que hay relación definitiva

entre interés, actitud y factores de personalidad envueltos en los ajustes a la vida diaria. El concepto de interés como urgencia ("drive") es más fundamental que el que conocemos como interés expresado. Es una fuerza intensa que constituye un aspecto bien hondo de la personalidad. Las urgencias ("drives") son siempre consideradas como uno de los aspectos centrales de la personalidad. Sin embargo, estamos conscientes de que la expresión de un interés en un individuo es, en cierto modo, la expresión de un aspecto de su personalidad.

El origen de los intereses ha sido objeto de investigación por distintos psicólogos: unos presentan la teoría de que son adquiridos, otros que son innatos, y otros que se desarrollan de la interacción entre el individuo y su ambiente. Por ejemplo, Thorndike concluye que los intereses, las actitudes y las preferencias pueden adquirirse igual que los datos y destrezas, aunque señala que no tan fácilmente como los últimos. Añade que una persona que tiene habilidad para aprender ciencia y no la ha estudiado por falta de interés, puede llegar a desarrollarlo si su habilidad es marcada, pues el poseer ésta, podría resultar en éxito, lo cual produciría satisfacción al llevar a cabo la tarea, y, por consiguiente, se desarrollaría el interés. Otras veces aquellas actividades en que uno tiene éxito tienden a crear en nosotros interés, aunque sea interés pasajero. Por ejemplo, un hombre puede asistir a la iglesia y tomar parte en sus actividades para poder continuar relaciones con una muchacha. Este interés así desarrollado puede convertirse en interés permanente; otras veces puede desaparecer después de satisfacer el objetivo. El interés en los deportes y en el baile puede desarrollarse de esta manera. En resumen, Thorndike sostenía que existe relación entre habilidad e intereses y que el poseer una habilidad puede resultar en el desarrollo de un interés.

De acuerdo con Woodworth, el interés va a la par con la habilidad; sin embargo, Strong, que ha sido uno de los trabajadores más incansables en esta área, dice que no hay evidencia suficiente para sostener que existe una relación tan íntima. Strong dice que los intereses pueden reflejar habilidades innatas y se basa en que un interés es una expresión de la reacción de

un individuo a su ambiente y la reacción de preferencia o aversión es el resultado de la manera satisfactoria o insatisfactoria, según sea el caso, de bregar con el objeto. Diferentes personas reaccionan en diferente forma ante el mismo objeto, se supone que debido a diferencias individuales. Personas con facilidad para la matemática les gustará esa clase de actividad y viceversa. Es decir, los intereses están relacionados con las habilidades, y sabemos que ciertas habilidades pueden ser heredadas; sin embargo, hay muy poca investigación en este respecto para poder sustanciar esta hipótesis. Berdie llegó a una conclusión opuesta a la de Strong. Nos dice que la habilidad no es un factor importante en la determinación de interés y que la relación que se encuentra es tan poca que debemos explorar más adelante si queremos entender el origen de los intereses vocacionales. Bingham define interés como la tendencia a absorberse en una actividad y a continuar en ella. Sostiene que los intereses no son sólo síntomas de aptitud, sino la esencia misma de la aptitud. Super concluye que la evidencia basada en experimentación tiende a indicar que los intereses son el producto de la interacción de aptitudes heredadas y factores endocrinos, por una parte, y oportunidad y evaluación social, por otra.

Los intereses están relacionados con aprovechamiento o éxito, pero la evidencia demuestra que éstos pueden ser o no un índice de éxito. El interés y el aprovechamiento pueden no tener una correlación alta durante un período corto de tiempo, pero podría ésta ser significativa si la actividad envuelve un período largo de tiempo. Strong hace una comparación con un bote de motor: el motor es la habilidad que determina con qué rapidez se puede ir; el timón es el interés que dirige nuestras actividades; y el aprovechamiento es la distancia que se recorre como resultado del funcionamiento del motor y el timón. Las habilidades y el aprovechamiento pueden evaluarse mejor por medio de pruebas especialmente diseñadas para este propósito. Los intereses suplen algo que no es descubierto por la habilidad y el aprovechamiento; señalan lo que el individuo desea hacer; son reflejo de lo que le causa satisfacción.

## *Estabilidad de intereses*

Los intereses de los individuos cambian durante las distintas etapas de su desarrollo. Los intereses durante la infancia, la niñez, la preadolescencia y la adolescencia van cambiando de acuerdo con el desarrollo en sus diversos aspectos.

Sabemos que los intereses de niños y adolescentes son inestables, pero ya para la edad de quince años estos intereses se van estabilizando. Si se ofrece al estudiante la oportunidad de explorar algunas actividades en diferentes áreas, como la literaria, artística, mecánica y científica, de participar en un número mayor de experiencias de relaciones con un mayor número de ocupaciones, de participar en proyectos originales, y se le guía para encauzar aquellas preferencias que sean más efectivas, se le orienta para que vaya analizando sus preferencias y aversiones, al llegar a la adolescencia ya los intereses han empezado a tomar forma más definida y los patrones empiezan a cristalizarse. Al llegar a los 18 años ya los intereses se han cristalizado bastante y a los 21 años adquieren un mayor grado de estabilidad. Los estudios realizados por Strong le han dado base para decir que las experiencias ocupacionales y educativas cambian muy poco los intereses de los adultos por haber adquirido ya cierta estabilidad. En la mayor parte de los casos estas experiencias meramente se clasifican y se elaboran sobre los intereses que ya han empezado a tomar forma en los primeros años. Las investigaciones realizadas por Strong sobre estabilidad de intereses revelan que los intereses de hombres entre los 25 y 55 años de edad cambian muy poco. Siendo así, es evidente que sea de vital importancia ofrecer experiencias ricas y variadas antes de los 21, pues las experiencias posteriores sólo traerán pequeños cambios que hasta cierto punto consistirán en modificaciones dentro del patrón ocupacional ya establecido.

Froehlich y Benson en su libro *Guidance Testing* dicen que los intereses pueden cambiar especialmente en los primeros años; sin embargo, añaden que la experiencia ha llevado a los psicólogos a creer que hay ciertos aspectos de intereses que son marcadamente persistentes y permanentes y que tratando de

conseguir esos aspectos más permanentes, principalmente esos que son importantes en los ajustes vocacionales, es que se han desarrollado los inventarios de intereses.

No se sabe con seguridad qué causa las diferencias de intereses entre los sexos. Se ha señalado que cabe la posibilidad de que se deba a que han sido educados en forma diferente, a diferencias en habilidades, o al hecho de que difieran en urgencias (“drives”) fundamentales debido a las diferencias en hormonas. Sin embargo, no hay datos suficientes para poder llegar a conclusiones en cuanto a este punto. Los estudios llevados a cabo por Strong, Terman y Miles, Yum, Traxler y McCall todos coinciden en que el hombre tiende a demostrar más interés en actividades físicas, científicas y políticas, en tareas mecánicas y empresas de compra y venta. Las mujeres tienden a inclinarse más hacia el arte, la música, la literatura, actividades sociales, trabajo de oficina, enseñanza y trabajo social. Super señala que sería interesante investigar si el hecho de que se encuentre una mayor incidencia de intereses culturales, es decir, artísticos, literarios sociales y musicales en el sexo femenino, implica que son ellas las destinadas a transmitir la cultura por razones constitucionales, o si se debe sencillamente a que la naturaleza obligó al hombre a tomar el lado constructivo y competitivo de la vida.

### *Evaluación de intereses*

La evaluación de todos los aspectos de la conducta del estudiante es fundamental para lograr su mejor ajuste y desarrollo. Necesitamos evaluar para poder determinar los cambios que se han efectuado en la conducta y hacer modificaciones y planes posteriores de acuerdo con los resultados de la evaluación realizada. Siendo esto así, la evaluación de intereses, al igual que la de habilidades, ideales, actitudes, conocimientos adquiridos y destrezas desarrolladas debe ser cuidadosa y dinámica, pues sólo así podemos orientarlos.

La importancia que tiene para el maestro la evaluación de

los intereses de sus alumnos consiste en que puede planear a base de ésta, usarla como motivación en sus clases, como medio para guiar al estudiante, y ayudarlo a conocerse mejor, para ayudar al estudiante en la modificación de planes ya trazados, en la creación de nuevos intereses, y para investigar si los intereses de los alumnos se están desarrollando y enriqueciendo en forma debida. Se puede determinar si los intereses que se van desarrollando son los deseables, de acuerdo con los objetivo de la educación, o sea, si están contribuyendo al mejor ajuste y desarrollo del individuo. La utilidad de la evaluación de intereses de los alumnos dependerá en parte de la forma en que se use y se interprete; es decir, no puede usarse ni interpretarse aisladamente, sino dentro de la evaluación global del individuo.

Ciertos principios deben tenerse en cuenta en toda evaluación para que sirvan de guía a la misma. Los siguientes deben considerarse en la evaluación de intereses:

1. La mayor parte de los intereses son aprendidos y por tanto son modificables.
2. Los intereses de los niños y los adolescentes son más bien inestables; por eso su evaluación debe ser continua y dinámica. Tanto el desarrollo de la personalidad como los cambios fisiológicos y ambientales afectan mucho sus intereses.
3. En la evaluación de los intereses deben participar los estudiantes, los maestros y los padres. La autoevaluación que hace un estudiante es fundamental, pero es también muy necesario que el padre conozca los intereses de su hijo y que, en cooperación con el maestro, determine la validez de esos intereses, seleccione aquellos más adecuados y decida cómo canalizar los más deseables.
4. El maestro puede ayudar a crear nuevos intereses en sus alumnos por medio de ricas y variadas experiencias.

5. La evaluación efectiva de los intereses incluye el uso de una variedad de técnicas. Las técnicas a usarse deben seleccionarse cuidadosamente.
6. La información obtenida acerca de los intereses debe verificarse y luego considerarse en unión de otros factores en la evaluación global del estudiante.
7. Los resultados de la evaluación de los intereses deben organizarse, integrarse e interpretarse adecuadamente, ya que hay un gran número de intereses pasajeros, superficiales o de corta duración.

La evaluación de los intereses no es tarea fácil, ya que hay que considerar un número de factores, tales como la inestabilidad de intereses de niños y adolescentes, la influencia del ambiente, la influencia de los padres, la madurez del individuo, la subjetividad de algunas técnicas y la subjetividad de los intereses en sí. Sin embargo, la labor no es imposible y el maestro, consejero, psicólogo y demás personas que se dedican a orientar, se valen de varias técnicas, las que, cuando se usan adecuadamente, pueden dar resultados efectivos. Entre estas técnicas se pueden señalar tanto aquellas que son objetivas como las que son subjetivas:

1. Observación controlada.
2. Cuestionarios.
3. Entrevistas con padres y alumnos.
4. Estudio de documentos escritos, tales como apuntes acumulativos, historiales de casos, apuntes anecdóticos, etcétera.
5. Pruebas objetivas e inventarios de intereses.
6. Trabajos escritos: autobiografías, composiciones, etcétera.
7. Trabajos originales: poesías, proyectos, dibujos.
8. Listas de cotejo.
9. Escalas de clasificación.

La observación debe ser controlada: el maestro puede observar lo que hace el alumno día tras día, en su tiempo libre, a qué pasatiempos se dedica, qué tipo de lecturas hace, a qué clubes y asociaciones pertenece; qué deportes practica, qué asignaturas prefiere, qué intereses manifiesta a través de las asignaturas vocacionales, etcétera. Toda esta observación debe ser organizada, continuada a través de largos períodos, y al mismo tiempo la información que se obtenga debe complementarse y verificarse usando otros criterios. El maestro puede estudiar cuestionarios de preferencias contestados por los alumnos durante diferentes etapas de su vida; puede comparar unos con otros para ver, por ejemplo, qué intereses han persistido a través de largos períodos de tiempo. También puede llevar apuntes sobre aquellos intereses que expresan los alumnos a través de entrevistas. Puede estudiar e investigar documentos escritos por los estudiantes, tales como autobiografías, composiciones, cuentos y anécdotas. Los historiales, récords cumulativos, apuntes anecdóticos y demás documentos sobre el alumno pueden también someterse a estudios sistemáticos para descubrir más aún sobre las preferencias de los estudiantes.

Toda la información obtenida, si se organiza, se integra y se interpreta significativamente a la luz de los principios ya expuestos, resultará de gran utilidad en la evaluación de intereses de los estudiantes.

Otro medio de evaluar intereses es por medio de pruebas objetivas. Esta técnica presume que la acumulación de información en un área determinada puede ser índice de interés. Por ejemplo, el interés en ciencias puede llevar a una persona a leer, obtener y retener información sobre esta materia. Un ejemplo de esta clase de prueba es el *Michigan Vocabulary Profile Test*, que reclama evaluar interés a través de vocabulario. Durante la Segunda Guerra Mundial, el Dr. Super y otros psicólogos llevaron a cabo estudios, bajo el Programa de Psicología de la Fuerza Aérea de los Estados Unidos de Norteamérica, relacionados con esta técnica y desarrollaron una prueba para evaluar intereses a través de información, la cual probó ser útil para la selección y clasificación del personal

en la Fuerza Aérea. El Dr. Super señala que esta técnica promete ser de utilidad en la orientación y selección.

El inventario de intereses es otra de las técnicas de evaluación de intereses. Consta por lo general de una lista de actividades u ocupaciones a las que el cliente reacciona positiva, negativa o indiferentemente. Facilita un estudio organizado de los intereses de una persona y principalmente la determinación científica de actividades que un individuo siente placer en llevar a cabo. Puede usarse con diferentes fines de acuerdo con el caso: para clarificar intereses, para descubrir intereses superficiales, para hacer modificaciones a planes previamente trazados, para hacer reajustes ocupacionales y para llevar a un individuo a estudiar y considerar otras ocupaciones dentro de sus patrones de intereses con las cuales no ha tenido oportunidad de familiarizarse.

### *Inventario de intereses*

El inventario de intereses de Strong ("Strong Vocational Interest Blank") es uno de los muchos inventarios de intereses que se han desarrollado, y que ha sido objeto de estudio detenido y continuo por alrededor de 20 años.

Strong logró establecer el hecho de que los intereses de las personas en una ocupación específica difieren significativamente de los intereses de los individuos en general. Señala que su inventario se puede usar para diferenciar ocupaciones en término de intereses y para descubrir qué ocupación está más en armonía con los intereses de un individuo. Es aplicable a estudiantes de colegio y a adultos en general. La prueba se normalizó con grupos de estudiantes de colegio y adultos dedicados a profesiones y a negocios. Incluye términos poco familiares para estudiantes de escuela superior y adultos en los niveles ocupacionales inferiores y por esta razón es más bien recomendable para usarse con personas mayores de 17 años.

El inventario consiste en 400 renglones (ítems) clasificados de acuerdo con el tipo del contenido. La forma para

mujeres consta de 400 renglones, pero de éstos, 263 se aplican a ambos sexos indistintamente.

El inventario es fácil de administrar y la tarea consiste en decidir si prefiere, le disgusta o le son indiferentes una serie de actividades y ocupaciones. No hay límite de tiempo, pero generalmente requiere entre 30 minutos y una hora para contestarse. El costo de corrección ha limitado un poco el uso de este inventario, ya que es una tarea laboriosa y requiere mucho tiempo. Hay 40 escalas ocupacionales y se tomaría 10 minutos en aplicar cada una de ellas con el fin de determinar el interés del sujeto en cada una de las 40 ocupaciones. La corrección a máquina economiza tiempo y energía, pero aumenta los gastos en dinero.

Las escalas de clasificación proveen tres niveles, desde A hasta C. Obtener una clasificación de A en determinada ocupación indica que los intereses de esa persona comparan favorablemente con los intereses de personas dedicadas a esa ocupación; una clasificación de B, que existe alguna semejanza; la clasificación de C demuestra que la semejanza existente es muy poca.

Strong basó sus primeras normas en alrededor de 150 casos cada uno. Estudios subsiguientes le llevaron a aumentar el número de casos para aumentar el poder discriminatorio del inventario. Las escalas nuevas están basadas en alrededor de 400 a 500 casos. En relación con tipos de casos, Strong usó como criterios los siguientes grupos:

1. Grupos ocupacionales masculinos: cada sujeto había estado dedicado a la ocupación por lo menos tres años y ninguno era mayor de 60 años.

2. Grupos ocupacionales femeninos: cada persona había estado dedicada a la ocupación por lo menos tres años y ninguna era mayor de 59 años.

3. Grupos de hombres en general de 3,904 casos: casi todos en ocupaciones que caen dentro del nivel social y económico más alto.

Los coeficientes de correlación informados en 36 de las escalas revisadas arrojaron un promedio de .88. Todos los demás autores que llevaron a cabo estudios en este respecto informan coeficientes altos. Hay evidencia de que las escalas son suficientemente confiables para su uso en diagnóstico individual, principalmente después de los 17 años de edad.

Los resultados de las diferentes escalas del inventario se han correlacionado con otros tipos de pruebas, con calificaciones obtenidas por estudiantes en escuelas y colegios, con la terminación de adiestramiento, con salarios en ocupaciones de compra-venta, con la continuación en una ocupación que en otros criterios; sin embargo, la validez de estos instrumentos es difícil de investigar, debido a la dificultad de conseguir criterios que sean dignos de crédito. Por ejemplo, el criterio de continuación en la ocupación hasta cierto punto no es muy efectivo si pensamos que el hecho de que haya permanecido en la ocupación no indica necesariamente que ésta es la ocupación que debiera estar desempeñando, o que el interés sea el motivo por el cual haya permanecido en ella.

El inventario de Strong se usa actualmente en escuelas, instituciones universitarias y centros de orientación, tanto en el proceso de selección de cursos como en el de selección ocupacional. Todo maestro o consejero al evaluar por medio de esta técnica debe tener en cuenta que ésta no determina si hay la habilidad o si la persona se ajusta para cierta ocupación. Aspectos tales como aptitudes, inteligencia, temperamento, edad, salud, sexo y muchos otros tienen que considerarse si se desea conseguir una evaluación global del individuo.

La prueba de preferencia de Kuder ("Kuder Preference Record") fue bien recibida, ya que la corrección es más económica que la de "Strong" y porque demostraba que había sido sometida a bastante estudio. Hoy en día es uno de los inventarios más usados. Fue diseñado para usarse con estudiantes de escuela superior y de universidad, así como con adultos de ambos sexos. Los renglones están expresados de manera que son aplicables a ambos sexos; el vocabulario es de nivel es-

colar y el contenido es familiar tanto a los adolescentes como a los adultos.

Consta de renglones de preferencias organizadas en grupos de tres. El cliente indica cuál prefiere de los tres y cuál le gusta menos en cada caso. No tiene límite de tiempo, pero toma entre 30 minutos y una hora para contestarse. Es fácil de corregir y no requiere mucho tiempo hacerlo. Los resultados se expresan en percentilas por medio de gráficas. Se obtiene percentilas para nueve áreas ocupacionales, a saber:

Mecánica	Artística
Cálculo	Literaria
Científica	Musical
Persuasiva	Servicio Social
	Oficinesca

Las percentilas de 70 o más en un área determinada son de significación positiva. El manual provee listas de ocupaciones bajo cada área, que son usadas por el cliente y la consejera en el proceso de evaluación. La forma C del inventario provee para el área de actividades al aire libre.

La prueba tiene normas para tres grupos diferentes: niños en los grados 10, 11 y 12; adultos de ambos sexos; y estudiantes universitarios. Para las dos primeras, el autor provee hojas de gráficas y planea proveerlas también para el último grupo.

El Inventario de Kuder es útil para conseguir patrones de intereses ocupacionales de los estudiantes. Provee una base para analizar los intereses de un individuo porque estudia la fuerza relativa de cada uno de los nueve intereses dentro del individuo; es como en el caso del inventario de Strong, en que las comparaciones son básicamente entre grupos de individuos clasificados por ocupaciones.

Los estudios han arrojado coeficientes de correlación altos, lo que hace pensar que el instrumento es fidedigno. En relación con la validez de este inventario, muy pocos estudios

se han hecho; se ve la necesidad de recopilar más evidencia sobre el mismo, ya que parece ser un instrumento prometedor.

El Estudio de Valores de Allport, Vernon y Lindzey ("Study of Values") es un intento de medir los rasgos de personalidad presentados por Spranger en sus *Formas de Vida* (*Types of Men*, en la traducción inglesa). Estos rasgos son descritos como valores. Son similares a intereses, pero a veces parecen estar más íntimamente relacionados con necesidades y urgencias. Los inventarios de intereses y de valores son a veces usados más o menos indistintamente. El Estudio de Valores de Allport, Vernon y Lindzey ha sido objeto de estudio detenido y es todavía muy usado en muchas instituciones educativas.

Se designó para estudiantes universitarios, más como un instrumento de investigación en la teoría y organización de personalidad que como ayuda práctica en orientación o selección. El nivel de vocabulario es escogido y difícil de comprender. Se recomienda principalmente para estudiantes universitarios o adultos superiores. Mide los siguientes valores: teórico, económico, estético, social, político y religioso. No tiene límite de tiempo, pero requiere entre 20 y 40 minutos para contestarse. El inventario puede tener algún valor en determinar campos de especialización. Se puede usar en clases de orientación y psicología como base para discusiones sobre valores, intereses y objetivos vocacionales. Por lo general, no se recomienda para estudiantes de escuela superior.

El Inventario de Interés Ocupacional de Lee y Thorpe ("Lee and Thorpe-Occupational Interest Inventory") es una prueba relativamente nueva de la cual no se tiene mucha información. Los renglones están expresados en lenguaje sencillo y tiene un nivel de vocabulario de 6.8 años; es fácil de comprender por estudiantes de escuela intermedia y superior.

El manual de instrucciones indica que la prueba es confiable o digna de crédito, ya que informa coeficientes entre .71 y .93. Las normas están basadas en mil estudiantes de cuarto año. Podría usarse para llevar a cabo investigaciones

y también como ayuda para entrevistas, pero hasta el presente no tiene valor diagnóstico alguno.

### *Inventario de Intereses del Dr. Pablo Roca*

Los inventarios de intereses discutidos hasta ahora no son en términos generales apropiados para nuestros estudiantes. Es obvio que las diferencias de idioma, de cultura y ambiente hagan que estos instrumentos sean inadecuados para usarse con sujetos puertorriqueños. Con el fin de reducir en parte esas limitaciones se utilizan algunas traducciones y adaptaciones principalmente del idioma inglés, pero esto no es suficiente. El inventario de intereses del Dr. Roca es un intento por proveer un medio adecuado a nuestra situación para determinar los intereses de nuestros alumnos.

El inventario se sometió como tesis doctoral de su autor a la Facultad de Escuela Graduada de la Universidad de Texas en 1952. Se preparó originalmente en inglés y español, como medio comparativo de los intereses de los estudiantes puertorriqueños y americanos. Más tarde la edición española se ha sometido a estudio detenido y se ha revisado varias veces.

El inventario permite un estudio sistemático de los intereses de una persona. Dice el Dr. Roca que será de gran ayuda para los estudiantes aclarar sus verdaderos intereses, y que podríamos decir que es una entrevista normalizada con el fin de conocer los hechos sobresalientes de una persona con respecto a sus intereses ocupacionales. Indica el Dr. Roca que este inventario se adapta especialmente a estudiantes de escuela secundaria y que puede usarse con éxito en el ajuste ocupacional y selección de personal en la industria.

La prueba consta de una serie de actividades que atraen a los jóvenes de escuela secundaria para así determinar qué áreas les interesan más. Están representados en ocho áreas distintas, de manera que es posible obtener una valoración para cada una de ellas. Las áreas son:

- |                      |                                     |
|----------------------|-------------------------------------|
| 1. Bellas artes      | 5. Mecánica                         |
| 2. Lenguaje          | 6. Ciencia                          |
| 3. Ayudar a la gente | 7. Controlar a la gente             |
| 4. Números           | 8. "Clerical" (trabajo de oficina). |

La prueba se contesta marcando *S* si le gusta la actividad y *N* si no le gusta. Hay espacio para que el estudiante escriba las dos ocupaciones que más le interesan y para indicar la ocupación del padre.

El Dr. Roca informa que todas las escalas tienen validez nominal comprobada por el método de consistencia interna por el que se seleccionaron las actividades. Sólo las escalas de mecánica y de ayudar a la gente fueron validadas debidamente con grupos correspondientes (estudiantes de mecánica y enfermeras). Las demás tendrán que validarse más tarde con otros criterios externos. Para establecer la fidelidad de la prueba se usó el método de pares y nones ("split-half method") y se obtuvo un coeficiente de correlación de .82 para la mitad de la prueba y de .90 para la prueba completa. El instrumento provee normas para estudiantes entre el noveno y el cuarto años, las cuales se expresan en términos de percentilas para cada sexo.

### *Conclusiones*

1. Los intereses son uno de los aspectos de la conducta humana y no una unidad psicológica separada. Son expresiones de satisfacción y no necesariamente de eficiencia, pues indican lo que una persona desea hacer, pero no necesariamente lo que es capaz de hacer.
2. Los intereses se desarrollan como consecuencia de la interacción de aptitudes heredadas, factores fisiológicos y factores ambientales.
3. Existe relación entre intereses y aptitudes, aprovechamiento, edad, sexo, estado físico, temperamento, in-

fluencia de la familia y otros aspectos, pero es difícil determinar hasta qué punto cada uno de estos factores influye en el desarrollo de los intereses de una persona en particular.

4. Es de vital importancia proveer a los estudiantes oportunidades variadas de enriquecer sus intereses, de crear nuevos intereses y de encauzar los mismos en formas socialmente aceptadas para que al llegar al final de la adolescencia los alumnos puedan hacer selecciones satisfactorias.
5. La evaluación de intereses es necesaria para una mejor selección de experiencias educativas y para determinar si los intereses que se desarrollan están contribuyendo al mejor ajuste y desenvolvimiento del estudiante.
6. Los inventarios de intereses son una ayuda para conseguir un estudio sistemático de los intereses de un individuo.
7. Hace falta más investigación para poder establecer con certeza el origen de los intereses, su relación exacta con la herencia y el ambiente y su estabilidad.

#### BIBLIOGRAFÍA

1. Allport Gordon W., Vernon Phillip E., Lindzey Gardner, *Manual of Directions of the Study of Values*, New York. Houghton Mifflin Co., 1951, 16 p.
2. Bingham Walter V., *Aptitudes and Aptitudes Testing*, N. Y. Harper & Brothers Publishers, 1937, Chapter VI y VII.
3. Bunker, Harris, "Introducción al estudio de la evaluación pedagógica" (Parte I), *Revista de la Asociación de Maestros*, 10:164, diciembre 1951 (Parte II), 11:20-21, febrero 1952.
4. Cintrón Medina, Eloy, "Señalando rutas de evaluación", *Revista de la Asociación de Maestros*, 10:25, febrero 1951.

5. Doblin, John E., *What's New in Testing*, Educational Trends Issue 353, 1953.
6. Fryer, Douglas, *The Measurement of Interests*, New York: Henry Holt & Company, 1931, Chapters, I, II, V, VI.
7. Greene Edward B., *Measurements of Human Behavior*, New York, The Odyssey Press, 1941, Chapter XV.
8. Kuder, G. Frederic, *Manual of Directions of the Kuder Preference Record*, Chicago, Science Research Associates, 1946, 30 p.
9. Lee, Edwin A., Thorpe, Louis P., *Manual of Directions of the Occupational Interest Inventory*, California, California Test Bureau, 1943, 8 p.
10. Roca, Pablo, *Inventario de intereses vocacionales*, Manual de Direcciones, Puerto Rico, Editorial del Departamento de Instrucción Pública, 1954, 21 p.
11. Sánchez Hidalgo, Efraín, "La evaluación en la escuela moderna", *Revista de la Asociación de Maestros*, 10:6, febrero de 1951.
12. Strong, Edward, K., *Vocational Interests of Men and Women*, California: Stanford University Press, 1943, 746 p.
13. Strong, Edward K., *Manual for Vocational Interest Blank for Men*, California, Stanford University Press, 1951, 16 p.
14. Strong, Edward K., *Manual for Vocational Interest Blank for Women*, California: Stanford University Press, 1951, 19 p.
15. Super, Donald E., *Appraising Vocational Fitness*, New York: Harper & Brothers, 1949, Chapters XVI, XVII, XVIII.
16. Super, Donald E., *Avocational Interests Patterns*, California: Stanford University Press, 1940, 129 p.
17. Wiles, Kimball, *Supervision for Better Schools*, New York: Prentice Hall Inc., 1950, Chapters XII, XIII.