



International Journal of Developmental
and Educational Psychology

ISSN: 0214-9877

fvicente@unex.es

Asociación Nacional de Psicología
Evolutiva y Educativa de la Infancia,
Adolescencia y Mayores

Rodríguez-Mateo, Heriberto; Pazos Nogales, Aida Alejandra; Rodríguez-Trueba, José
Carlos

LAS VARIABLES SOCIO EMOCIONALES Y LOS INTERESES PROFESIONALES PARA
LA ORIENTACIÓN ACADÉMICA

International Journal of Developmental and Educational Psychology, vol. 2, núm. 1, 2017,
pp. 315-327

Asociación Nacional de Psicología Evolutiva y Educativa de la Infancia, Adolescencia y
Mayores
Badajoz, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349853220033>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LAS VARIABLES SOCIO EMOCIONALES Y LOS INTERESES PROFESIONALES PARA LA ORIENTACIÓN ACADÉMICA

Heriberto Rodríguez-Mateo
Aida Alejandra Pazos Nogales
José Carlos Rodríguez-Trueba
heriberto.rodriguez@ulpgc.es

<https://doi.org/10.17060/ijodaep.2017.n1.v2.944>

Fecha de Recepción: 24 Enero 2017

Fecha de Admisión: 1 Abril 2017

RESUMEN

El interés profesional puede entenderse como la inclinación del individuo hacia ciertas actividades relacionadas con una profesión. Fogliatto, Pérez, Olaz y Parodi (2003) definen el interés profesional como los patrones de gustos, indiferencias y aversiones respecto a actividades relacionadas con carreras y ocupaciones, siendo su valoración importante porque permite prever el total de satisfacción que una persona experimentará en el desempeño de un oficio. El interés profesional es relevante para el proceso de orientación profesional porque actúa como reforzante en la conducta vocacional del individuo (Lobato, 2002).

Es evidente que la toma de decisiones académicas se ve influida por variables tales como los intereses profesionales del individuo y su forma de pensar a la hora de enfrentarse a la realidad y ver el mundo y la vida (variables socio emocionales).

Los moldes mentales (Hernández-Guanir, 2002, 2010), como ejemplo de variables socioemocionales, se definen como estrategias habituales y peculiares que cada persona muestra en el modo de encauzar, de reaccionar o de interpretar situaciones de la realidad (Hernández-Guanir, 1991, 1997 y 2002, 2010). El objetivo de esta investigación es doble: por una parte, analizar los intereses profesionales y las variables socio-afectivas de una muestra de estudiantes de la ESO, y de otro lado, comprobar si existe relación entre las variables socioemocionales y los intereses profesionales del alumnado de cara a la orientación académica.

Para la investigación se aplicó el test moldes y el test CIPSA de intereses profesionales una muestra de 200 estudiantes de los cuatro cursos de la etapa de Educación Secundaria Obligatoria de tres centros diferentes. Los resultados indican, entre otras cosas, cuáles son los intereses profesionales más elegidos y más rechazados por estos estudiantes, y se pueden observar relaciones entre encuadres, dimensiones y moldes con los factores de intereses profesionales, lo que confir-

ma la hipótesis inicial de interacción entre la forma de ver el mundo y la vida y los intereses profesionales de los estudiantes.

Los moldes de hiperanálisis, atribución estrategias y de disociación emocional pueden predecir, a través de un modelo de regresión lineal múltiple, el número de elecciones realizadas por el alumnado.

Palabras clave: Orientación académica y profesional, proceso de toma de decisiones, intereses profesionales, moldes mentales, Educación Secundaria Obligatoria.

ABSTRACT

Professional interest can be understood as the inclination of the individual towards certain activities related to a profession. Fogliatto, Pérez, Olaz and Parodi (2003) define the professional interest as the patterns of tastes, indifference and aversions with respect to activities related to careers and occupations, being their valuation important because it allows to predict the total satisfaction that a person will experience in the performance Of an office. Professional interest is relevant to the professional orientation process because it acts as a reinforcer in the individual's vocational behavior (Lobato, 2002).

It is clear that academic decision-making is influenced by variables such as the professional interests of the individual and their way of thinking when facing reality and seeing the world and life (socio-emotional variables).

The mental models (Hernández-Guanir, 2002, 2010), as an example of socio-emotional variables, are defined as habitual and peculiar strategies that each person shows in the way of channeling, reacting or interpreting situations of reality (Hernández-Guanir, 1991, 1997 and 2002, 2010). The objective of this research is twofold: on the one hand, to analyze the professional interests and socio-affective variables of a sample of ESO students, and on the other hand, to check if there is a relationship between the socio-emotional variables and the professional interests of the students Facing the academic orientation.

For the investigation the test molds and the CIPSA test of professional interests were applied a sample of 200 students of the four courses of the stage of Compulsory Secondary Education of three different centers. The results indicate, among other things, which are the most chosen professional interests and most rejected by these students, and it is possible to observe relations between frames, dimensions and molds with professional interest factors, which confirms the initial hypothesis of interaction between Way of seeing the world and the life and professional interests of students.

The models of hyper-analysis, attribution strategies and emotional dissociation can predict, through a multiple linear regression model, the number of choices made by students.

Keywords: Academic and professional orientation, decision making process, professional interests, mental molds, Compulsory Secondary Education.

INTRODUCCIÓN

La orientación académica y profesional, se puede definir, siguiendo al Ministerio competente en materia de educación en España (MEC, 1992), como el proceso de ayuda al individuo, mediante el cual éste identifica y evalúa sus aptitudes, competencias e intereses con valor profesionalizador, se informa sobre la oferta formativa y la demanda laboral accesible para él, en la actualidad o en un futuro próximo, y en función de ambos conjuntos de variables, toma una decisión sobre el itinerario formativo a seguir, o en su caso, la modifica con el objeto de lograr una inserción profesional y social satisfactoria.

Aunque es evidente que la toma de decisiones académicas se ve influida por variables tales como los intereses profesionales del individuo y su forma de pensar a la hora de enfrentarse a la realidad y ver el mundo y la vida (variables socioemocionales).

Según Álvarez y Bisquerra (2012), la toma de decisiones establece una situación de cambio, con su oportuna adaptación personal y social a la nueva situación. Además, el acto decisorio comporta momentos críticos antes, durante y después: requiere de una preparación (antes), de una puesta en marcha (durante) y de un seguimiento o revisión (después de tomar la decisión).

Del mismo modo, el interés profesional puede entenderse como la inclinación del individuo hacia ciertas actividades relacionadas con una profesión. En ese sentido, Fogliatto, Pérez, Olaz y Parodi (2003), retomando las ideas de Lent, Brown y Hackett (1994), definen el interés profesional como los patrones de gustos, indiferencias y aversiones respecto a actividades relacionadas con carreras y ocupaciones, siendo su valoración importante porque permite prever el total de satisfacción que una persona experimentará en el desempeño de un oficio. El interés profesional es relevante para el proceso de orientación profesional porque actúa como reforzante en la conducta vocacional del individuo (Lobato, 2002).

Por otro lado, los moldes mentales (Hernández-Guanir, 2002) son una nueva perspectiva de la inteligencia emocional, basados en formatos de pensamiento implicativo. Los moldes mentales se definen como estrategias habituales y peculiares que cada persona muestra en el modo de encauzar, de reaccionar o de interpretar situaciones de la realidad. La teoría de los Moldes Mentales (Hernández, 1991, 1997 y 2002) defiende que, a través de situaciones reiteradas, nos vamos creando formatos o patrones estratégicos de pensamiento ante una acción o situación (*moldes anticipatorios*), durante la acción (*moldes de ejecución y de reacción*), después de la acción considerando los resultados (*moldes de evaluación y de atribución*) y en función de la acción futura (*moldes de prospección*). Los moldes son, en definitiva, constructos cognitivos, es decir, modos de construir la realidad, pero tanto desde la perspectiva de lo que dicen, como desde la perspectiva de cómo lo dicen, es decir, de su formato de pensamiento.

Díaz, Luján, Rodríguez-Mateo y Rodríguez- Trueba (2015), en su estudio sobre el valor predictivo de variables socio afectivas en mediadores escolares, obtuvieron un perfil socio afectivo de los negociadores escolares más eficaces. Uno de los datos que se desvelaron en el análisis de varianzas (ANOVA) del estudio fue que, mientras más elevado sea el adecuado afrontamiento conductual (que se acepte bien a los demás y actúe de forma más optimista, enérgica, fiable y eficaz) más eficacia negociadora se poseerá.

Luján, Rodríguez-Mateo y Torrecillas (2015) determinaron en un estudio la relación entre aspectos socioemocionales y la salud mental y física percibida por personas mayores. Dicho estudio reveló que para la salud física percibida no hay “intervención” de los moldes mentales ni del pensamiento constructivo; sin embargo para la salud mental percibida estos elementos sí participan activamente. Así, las personas con un alto nivel Ajuste gozan de una mejor salud mental percibida.

En una de las últimas investigaciones de Díaz, Luján, Rodríguez-Mateo y Torrecillas (2016) se demostró que las variables cognitivo-emocionales del test Moldes predicen los cinco factores de la personalidad: Neuroticismo, Responsabilidad, Extraversión, Amabilidad y Apertura.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo de esta investigación es doble: por una parte, analizar los intereses profesionales y las variables socio-afectivas de una muestra de estudiantes de la ESO, y de otro lado, comprobar si existe relación entre las variables socioemocionales y los intereses profesionales del alumnado de cara a la orientación académica.

MÉTODO

El método empleado en esta investigación ha sido el hipotético – deductivo, para contrastar si existe relación entre las variables socioemocionales y los intereses profesionales para la orientación académica

Diseño

El diseño empleado es de carácter **descriptivo y correlacional**: hemos medido dos grupos de variables, las socioemocionales y los intereses profesionales, con el fin de describirlas y de conocer el grado de relación entre ellas y la manera de interactuar.

Instrumentos

Para esta investigación se ha utilizado dos cuestionarios procedentes de TEA Ediciones, el cuestionario de Intereses Profesionales (CIPSA) y el test de estrategias cognitivo – emocionales (MOLDES).

El CIPSA se trata de un cuestionario que permite conocer la estructura diferencial y jerarquización de los intereses profesionales del sujeto y establecer, en función de los datos recabados, el tipo de consejo orientativo en la toma de decisiones académico-profesionales.

El cuestionario contiene un conjunto de ocupaciones que se encuentra distribuido en 12 escalas – factores. Estas escalas son:

- Escala I: Físico – Química (F-Q); Escala II: Derecho y Legislación (D-L); Escala III: medicina o Sanidad (M); Escala IV: Servicios (S); Escala V: Ciencias humanas (C-H); Escala VI: Ciencias biológicas (C-B); Escala VII: Actividades literarias (L); Escala VIII: Publicidad y Comunicación (P-C); Escala IX: Artes plásticas y música (Ap-M); Escala X: Organización y Mando (O-M); Escala XI: Enseñanza (E); Escala XII: Relaciones económicas y empresariales (R-E-E)

Cada una de las escalas – factor tiene integrado un total de 16 ocupaciones citadas por su denominación habitual, aunque aplicables siempre a ambos sexos. El alumnado elige entre las cuatro opciones disponibles que son Desconocido (D), Indiferente (I), Rechazado (R) y Elegido (E), y solo cuando elijan esta última opción rellenarán las columnas de valor social y valor económico rodeando de 0 a 3 el valor que a su juicio merece la profesión que eligieron. El coeficiente de fiabilidad de las doce Escala-Factor, calculado en base al sistema de dos mitades aplicando la fórmula ideada por Spearman-Brown, oscila entre 0.53 del factor Enseñanza y 0.88 de Actividades literarias.

El cuestionario MOLDES recoge las formas peculiares o formatos de pensamiento de las personas, lo que se ha venido a llamar los Moldes Mentales o Moldes Cognitivo – afectivos (Hernández, P., 1974, 1991 y 1997; Hernández, P. y Baute, D., 1999; Hernández, P. y Jiménez, J., 1983). El objetivo del cuestionario es el de conocer las estrategias cognitivo – emocionales (“moldes mentales”) que, normalmente, utilizamos a la hora de anticipar, interpretar, reaccionar, evaluar y explicar la realidad en aquellas situaciones que estamos envueltos o afectan a nuestra identidad, intereses o proyectos. Los moldes mentales son responsables de nuestra felicidad y eficiencia. Su conocimiento facilita la comprensión, manejo y modificación de nuestras emociones y comportamientos, aspectos centrales de las inteligencias socio-afectivas o alternativas (inteligencia intrapersonal, interpersonal o emocional). Se trata de una prueba de papel y lápiz (en este caso informatizada) que consta de 87 ítems, describiendo diferentes situaciones de la vida, con 5 opciones de respuesta para indicar el grado de acuerdo. Va de 1 a 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo, 2 bastante en desacuerdo, 3 ni una cosa ni la otra, 4 bastante de acuerdo y 5 completamente de acuerdo. Los resultados del test se articulan de acuerdo a una estructura jerárquica formada por tres niveles: 1º) “tres encuadres focales” o factores de tercer orden; 2º) “diez dimensiones focales” o factores de segun-

do orden y 3º) “treinta moldes” o factores de primer orden. El índice de consistencia interna es 0,91 alfa de Cronbach tomando en consideración el cuestionario en su conjunto, con los que se comprueba que cada uno de los elementos que componen el cuestionario tiene que ver con las estrategias cognitivo-emocionales. La fiabilidad de las diez dimensiones focales oscila entre el 0,75 y el 0,97 alfa de Cronbach.

Muestra

Los participantes de este estudio fueron 94 (47%) alumnos y 106 (53%) alumnas de la Educación Secundaria Obligatoria (en adelante ESO), sumando un total de 200 encuestados, procedentes de tres centros diferentes.

De los centros, uno es de origen concertado y los otros dos de origen público. Por cada curso escolar de la ESO se encuestaron a 50 individuos, de los cuales 17 eran del Centro Santo Domingo Savio, 17 del IES Alonso Quesada y 16 del IES Schaman.

1ºESO: 50 participantes (17, 17 y 16)

2ºESO: 50 participantes (17, 17 y 16)

3ºESO: 50 participantes (17, 17 y 16)

4ºESO: 50 participantes (17, 17 y 16)

La media de edad entre los 200 encuestados se encuentra en los 14,35 años, siendo 12 el mínimo y 18 el máximo de edad.

Procedimiento

El procedimiento para llevar a cabo la cumplimentación de los cuestionarios y su posterior vaciado de datos ha sido el siguiente:

Se encontraron tres centros que estuvieron dispuestos a participar en la investigación, el CEIPS Santo Domingo Savio, el IES Schaman y el IES Alonso Quesada. Se mantuvieron reuniones con los Equipos Directivos y con los tutores explicándoles qué se pretendía conseguir y cómo se iban a cumplimentar cada cuestionario, el CIPSA era el primero y el MOLDES el siguiente. A cada sujeto de la muestra se le asignó un número. Este dígito coincide en ambos cuestionarios para la misma persona, cerciorarnos así de que se trata del mismo sujeto y proteger su identidad.

Por último, se realizó un vaciado de datos informatizado del cuestionario de MOLDES y una vez generado los perfiles de cada individuo se pasaron los datos a una tabla de Excel. Seguidamente, se realizó el vaciado de datos del cuestionario CIPSA en la misma tabla. Finalizada la tabla con todos los datos se pasó a utilizar el programa de estadística de SPSS para poder comenzar a interpretarlos.

RESULTADOS

Frecuencias de cada uno de los doce factores, por interés, valor social y económico

En la tabla 1 se pueden observar las frecuencias de cada uno de los doce factores, por interés, valor social y económico, donde se marcan las puntuaciones de mayor y menor importancia.

Los resultados indican, entre otros, que el Factor Organización y mando fue el más elegido por la muestra además de ser el que obtuvo mayor valor social y económico según la frecuencia y el más rechazado fue el Factor enseñanza, a pesar de que fue el menos desconocido

Correlaciones entre los tres encuadres de moldes y las elecciones de los doce factores que mide el cuestionario CIPSA y Correlaciones entre las elecciones de los doce factores que mide el cuestionario CIPSA y las 10 dimensiones de los moldes mentales.

En la tabla 2 se puede observar las correlaciones obtenidas entre los tres encuadres de moldes y las elecciones de los doce factores que mide el cuestionario CIPSA.

En la tabla 3 se puede observar las Correlaciones entre las elecciones de los doce factores que mide el cuestionario CIPSA y las 10 dimensiones de los moldes mentales.

También los resultados indican que se pueden observar relaciones entre encuadres, dimensiones y moldes con los factores de intereses profesionales, lo que confirma la hipótesis inicial de interacción entre la forma de ver el mundo y la vida y los intereses profesionales de los estudiantes.

Obtención una ecuación que permita predecir la puntuación de las elecciones a partir de los moldes mentales.

En las tablas 4 y 5 se puede ver el resumen del modelo propuesto, a partir de un análisis de regresión lineal múltiple, método por pasos, y los coeficientes obtenidos, respectivamente.

Tres moldes (los moldes hiperanálisis, atribución estrategias y el molde disociación emocional) pueden predecir, a través de un modelo de regresión lineal múltiple por etapas, el número de elecciones realizadas por el alumnado.

Tablas cruzadas para determinar si existe alguna relación entre las variables (Desconocido, indiferente, rechazado, elegido, valor social y valor económico de cada factor por el curso y por el centro.

Con respecto al cruce establecido entre los factores y sus opciones, y los cursos académicos que cursa cada individuo de la muestra, se puede decir que de los 72 ítems solamente resaltaron 4 factores: la opción desconocido del factor 1 por los cursos (F1D X cursos), el valor social del factor 6 por los cursos (F6VS X cursos), la opción rechazados del factor 8 por los cursos (F8R X cursos) y la opción desconocido del factor 11 por los cursos (F11D X cursos).

Con respecto al cruce establecido entre los factores y sus opciones, y los centros que participaron, Únicamente resaltaron 10 de 72: la opción rechazados y elegidos del factor 2 por los Centros (F2R X Centros; F2E X Centros), la opción rechazados del factor 3 por los Centros (F3R X Centros), la opción rechazados del factor 4 por los Centros (F4R X Centros), la opción desconocidos del factor 5 por los Centros (F5D X Centros), la opción desconocidos y rechazados del factor 6 por los Centros (F6D X Centros; F6R X Centros), la opción desconocidos del factor 8 por los centros (F8D X Centros), la opción elegidos del factor 9 por los Centros (F9E X Centros) y la opción rechazados del factor 10 por los Centros (F10R X Centros).

En este estudio, por tanto, se descarta que haya diferencias por cursos y por centros, conforme a los resultados de las tablas cruzadas.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Que el Factor 10 (Organización y mando) sea el *más Elegido*, puede ser debido a que la muestra considera que es el que está mejor pagado y considerado. Sin embargo, a raíz del porcentaje se deduce que el alumnado a pesar de haber seleccionado más profesiones del factor 10 (Organización y mando) que del factor 2 (Derecho y legislación), considera que este último está igual de bien considerado y mejor pagado.

Que el Factor 11 (Enseñanza) sea el *más rechazado*, puede ser debido al continuo contacto que tienen día a día con la escuela, y a la posible existencia de algún problema grave en la educación actual, ya sea falta de motivación, profesionales con falta de vocación o con carencias de formación ante la educación actual, desdén, etc. Sea cual sea la razón, queda claro que el alumnado una vez terminen con los estudios no quieren volver a tener contacto con este entorno. Este factor resultó ser también el *menos desconocido* y se cree que es debido al contacto diario con la escuela.

Ante los datos analizados se cree que la indiferencia del alumnado es una manera más de mostrar su desconocimiento ante algunos grupos de profesiones como se cree que ocurrió con el factor 1 y 6.

Por lo tanto se concluye que hace falta informar más al alumnado sobre ciertas ramas profesionales, en especial aquellas que resultaron ser menos elegidos (Factor 6), más desconocidos (factor 5) y más indiferentes (factor 1).

También los resultados indican que se pueden observar relaciones entre encuadres, dimensiones y moldes con los factores de intereses profesionales, lo que confirma la hipótesis inicial de interacción entre la forma de ver el mundo y la vida y los intereses profesionales de los estudiantes.

Es más, tres moldes (los moldes hiperanálisis, atribución estrategias y el molde disociación emocional) pueden predecir, a través de un modelo de regresión lineal múltiple por etapas, el número de elecciones realizadas por el alumnado. De esto se deduce que las elecciones realizadas por el alumnado se pueden adivinar en base al hiperanálisis, a la atribución de los fracasos y éxitos al procedimiento llevado a cabo y a la evitación de sentir para no sufrir. Esto muestra que puede ser posible que el alumnado de hoy en día no tenga claro quién es y qué quieren de la vida (autoconcepto y autoconocimiento) de ahí la excesiva reflexión mostrando dificultades para tomar decisiones. Además, parecen estar a la defensiva con las personas y huyen de vivir experiencias, por ello evitan sentir para no sufrir. Por último, sus éxitos o fracasos no se lo atribuyen a ellos mismo sino al camino andado, con esto vemos la falta de autoestima y la autoeficacia que tienen de ellos mismos.

En este estudio se descarta que haya diferencias por cursos y por centros, lo cual indica que no importa en qué centro estudie el alumnado y en qué curso de secundaria se encuentre, ya que los resultados sobre sus intereses profesionales no muestran diferencias significativas en función de estas dos variables.

De los datos mostrados se destaca alguna relación con el marco teórico expuesto. Se expone, al igual que lo expuesto por Holland, (1999) que la errónea percepción de las profesiones determina elecciones equivocadas y las consecuencias posteriores en los graduados en secundaria vienen siendo abandono de estudios, bajo rendimiento y baja motivación en su carrera u ocupación elegida; también se coincide con Ponti, Luján, Sánchez-Malo y Gómez (2006) sobre el conocimiento que se tiene acerca de las profesiones, oficios y carreras; también con Hernández (2004), donde los intereses de los alumnos de cuarto de ESO y segundo de Bachillerato se encuentran definidos entre una y tres áreas vocacionales y que no existían diferencias en la decisión vocacional entre el alumnado de dichos cursos, y también en la investigación realizada por Gravini y Pineda (2009) donde la población estudiada mostró un interés predominante por las ocupaciones relacionadas con el área económico-empresarial y unos bajos indicadores de interés por las profesiones relacionadas con las áreas de literatura, investigación en ciencias humanas, geografía e historia y riesgo-acción.

En este estudio se ha podido comprobar que el factor 10 (organización y mando) resultó ser el más elegido y a su vez el que obtuvo mayor valor social y económico, por lo tanto el contexto en el que se desarrolla la muestra parece estar influenciada por una tendencia de crecimiento económico.

También se obtiene en este trabajo conclusiones en la misma línea que Díaz, Luján, Rodríguez-Mateo, y Rodríguez- Trueba, (2015) en su estudio sobre el valor predictivo de variables socio afectivas en mediadores escolares; también en el mismo sentido que Luján, Rodríguez-Mateo, y Torrecillas (2015) sobre la relación entre aspectos socioemocionales y la salud mental y física percibidas por personas mayores; y en Díaz, Luján Rodríguez-Mateo y Torrecillas (2016) en la relación de las variables cognitivo-emocionales del test Moldes predicen y los cinco factores de la personalidad. De igual forma, en los datos se revela que existe una relación entre algunos encuadres y dimensiones y las profesiones elegidas en los factores por la muestra, y como se recoge en el marco teórico las experiencias vividas son un factor que afecta en la forma de ver el mundo y la vida y por consiguiente influye en los intereses y elecciones del individuo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bennet, M. (2008). *Autoconocimiento*. Valencia, España. Ediciones i.
- Carvalho, M. y Taveira, M. (2014). El papel del profesorado en la toma de decisiones académico y profesionales del alumnado. *REOP*, 25 (3), pp. 20-35.
- Caravaca Moreno, T. (2012, diciembre) Cómo entrenar la toma de decisiones en Educación Secundaria. *PublicacionesDidácticas*. Recuperado de publicacionesdidacticas.com/hemeroteca/articulo/032066/articulo-pdf.
- Cepero Gonzalez, A. B. (2009). *Las preferencias profesionales y vocacionales del alumnado de secundaria y formación profesional específica*. (Tesis doctoral). Universidad de granada, Granada. España. Recuperado de <http://hera.ugr.es/tesisugr/18751362.pdf>.
- Cortés Ariza, M. C. (2009, Diciembre). El proceso de toma de decisiones en el alumnado de 4º de la ESO. *Revista digital Innovación y Experiencias Educativas*. Recuperado de http://www.csi-csif.es/andalucia/modules/mod_ense/revista/pdf/Numero_25/MARIA_CRISTINA_CORTES_ARI_ZA01.pdf.
- Decreto 81/2010, de 8 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los centros docentes públicos no universitarios de la Comunidad Autónoma de Canarias. (BOC nº143, de 29 de julio de 2010).
- Decreto 315/2015, de 28 de agosto, por el que se establece la ordenación de la Educación Secundaria Obligatoria y del Bachiller en la Comunidad Autónoma de Canarias. (BOC nº169, de 31 de agosto de 2015).
- Díaz Negrín, M. E., Rodríguez Mateo, H., Rodríguez Trueba, J. C. y Luján Henríquez, I. (2015). Valor predictivo de variables socio afectivas en mediadores escolares. *INFAD Revista de Psicología*, 1 (1), pp. 265-274.
- Fernández Seara, J. L. y Andrade, F. (2001). *CIPSA, Cuestionario de Intereses Profesionales (Manual)*. Madrid, España. TEA Ediciones, S.A.
- Galilea, V. (S/A). Orientación Vocacional. Recuperado de www.sie.es/crl/archivo_pdf/ORIENTACION%20VOCACIONAL.pdf.
- Gravini Donado, M. y Pineda Alhucema, W. (2009). Intereses profesionales de estudiantes de secundaria de la ciudad de barranquilla. *Psicogente*, 12 (21), pp. 111-123.
- Hernández Franco, V. (2001). *Análisis causal de los intereses profesionales en los estudiantes de secundaria*. (Tesis doctoral). Universidad Complutense De Madrid, Madrid, España. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/tesis/edu/ucm-t25446.pdf>.
- Hernández Franco, V. (2004). Expectativas vocacionales de resultados en los estudiantes de secundaria. *Revista de Investigación Educativa*, 22 (1), pp. 89-112.
- Hernández Franco, V. (2004). Evaluación de los intereses básicos académico profesionales de los estudiantes de secundaria. *REOP*, 15 (1), pp. 117-141.
- Hernández-Guanir, P. (2010). *MOLDES, Test de estrategias cognitivo-emocionales. (Manual)*. Madrid, España. Editorial TEA Ediciones, S.A.
- Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la Mejora de la Calidad Educativa. (LOMCE). (BOE nº 295, de 10 de diciembre de 2013).
- Lozano, S. y Repetto, E. (2007). Las dificultades en el proceso de decisión vocacional en relación con: el género, el curso académico y los intereses profesionales. *REOP*, 18 (1), pp. 5-16.
- Martín, E., Solé, I. (coords.). (2011). *Orientación Educativa. Modelos y estrategias de intervención*. Barcelona, España. Editorial GRAÓ.
- Martínez Vicente, J. M. y Ángeles Segura, I. M. (2014). Características de los intereses vocacionales en alumnos de educación secundaria evaluados a través del Explora. *INFAD Revista de*

Psicología, 1 (3), pp. 549-562.

- Peña Suárez, I. (2012). *La orientación académica y profesional en segundo de bachillerato: grado de importancia de las variables intervinientes en la toma de decisión, en el alumnado del IES Joaquín Artiles y del IES Cruce de Arinaga*. (Trabajo fin de Máster). Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, España. Recuperado de <http://mdc.ulpgc.es/cdm/singleitem/collection/POSTULPGC/id/282604/rec/1>.
- Rodríguez Alemán, L. (2013). *Propuesta de Plan de Orientación Académica y Profesional en un CPEIPS* (Trabajo Fin de Máster). Universidad de las Palmas de Gran Canaria (ULPGC), Las palmas de Gran Canaria. España. Recuperado de <https://opac.ulpgc.es/cgi-bin/abnetopac/O7220/ID824438a4?ACC=161>.
- Rodríguez Mateo, H., Luján Henríquez, I. y Torrecillas Martín, A. M. (2015). Aspectos socio-emocionales y salud mental y física percibidas en personas mayores. *INFAD Revista de Psicología*, 1 (2), pp. 81-90.
- Santana Vega, L.E., & Feliciano García, L. (2009). Dificultades en el proceso de toma de decisiones académico-profesionales: el reto de repensar la orientación en Bachillerato. *Revista de educación*, núm. 350, pp. 323-350. Universidad de La Laguna. Facultad de Educación. Departamento de Didáctica e Investigación Educativa. Tenerife, España.
- Santana Vega, L.E., & Feliciano García, L. y Cruz González, A. (2010). El Programa de Orientación Educativa y Sociolaboral: un instrumento para facilitar la toma de decisiones en Educación Secundaria. *Revista de educación*, núm. 351, pp. 73-105. Universidad de La Laguna. Facultad de Educación. Departamento de Didáctica e Investigación Educativa. Tenerife, España.
- Santana Vega, L.E., & Feliciano García, L. y Jiménez Llanos, A. B. (2009). Autoconcepto académico y toma de decisiones en el alumnado de bachillerato. *REOP*, 20 (1), pp. 61-75.
- Torrecillas Martín, A. M., Rodríguez Mateo, H., Díaz Negrín, M. E. y Luján Henríquez, I. (2016). Valor predictivo de los moldes de la mente sobre los factores de personalidad. *INFAD Revista de Psicología*, 1 (2), pp. 295-306.

LAS VARIABLES SOCIO EMOCIONALES Y LOS INTERESES PROFESIONALES PARA LA ORIENTACIÓN ACADÉMICA

Tabla 1. Frecuencias de cada uno de los doce factores, por interés, valor social y económico.

	<i>D</i> (Desconocido)	<i>I</i> (Indiferente)	<i>R</i> (Rechazado)	<i>E</i> (Elegido)	<i>V.S</i> (Valor social)	<i>V.E</i> (Valor económico)
<i>F1: Físico – Química (F-Q)</i>	572	841	1337	450	1027 2,28%	1086 2,41%
<i>F2: Derecho y Legislación (D-L)</i>	457	781	1432	530	1342 2,53%	1402 2,64%
<i>F3: Medicina o Sanidad (M)</i>	424	758	1407	611	1549 2,53%	1535 2,51%
<i>F4: Servicios (S)</i>	147	781	1572	700	1654 2,36%	1576 2,25%
<i>F5: ciencias humanas(C-H)</i>	849	619	1305	427	976 2,28%	975 2,28%
<i>F6: Ciencias biológicas (C-B)</i>	819	593	1463	325	735 2,26%	747 2,29%
<i>F7: Actividades literarias (L)</i>	369	775	1527	529	1217 2,3%	1238 2,34%
<i>F8: Publicidad y Comunicación (P-C)</i>	452	712	1459	577	1363 2,36%	1364 2,36%
<i>F9: Artes plásticas y Música (Ap-M)</i>	230	692	1712	566	1347 2,37%	1337 2,36%
<i>F10: Organización y Mando (O-M)</i>	152	665	1590	793	2021 2,54%	2088 2,63%
<i>F11: Enseñanza (E)</i>	131	607	1840	622	1434 2,3%	1394 2,24%
<i>F12: Relaciones económicas y empresariales (R- E-E)</i>	414	674	1679	433	1051 2,42%	1065 2,45%

Nota: En rojo, valores más bajos; en amarillo, los más altos.

Tabla 2. Correlaciones entre los encuadres de moldes y las elecciones de los doce factores

	<i>Encuadre 1: Espontaneidad vital</i>	<i>Encuadre 2: Ajuste</i>	<i>Encuadre 3: Optimización</i>
<i>F1: Físico-química</i>			
<i>F2: Derecho y legislación</i>	-,199** ,005		
<i>F3: Medicina o sanidad</i>	,238** ,001	-,170* ,016	
<i>F4: Servicios</i>	-,201** ,004	-,258** ,000	
<i>F5: Ciencias humanas</i>	-,202** ,004		
<i>F6: Ciencias biológicas</i>			
<i>F7: Actividades literarias</i>	-,200** ,004		,228** ,001
<i>F8: Publicidad y comunicación</i>	-,160* ,023	-,244** ,001	
<i>F9: Artes plásticas y música</i>	-,152* ,032		
<i>F10: Organización y mando</i>	-,235** ,001	-,280** ,000	,159* ,024
<i>F11: Enseñanza</i>	-,222** ,002		
<i>F12: Relaciones económicas y empresariales.</i>	-,175* ,013	-,176* ,013	,211** ,003

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

LAS VARIABLES SOCIO EMOCIONALES Y LOS INTERESES PROFESIONALES PARA LA ORIENTACIÓN ACADÉMICA

Tabla 3. Correlaciones entre las elecciones de los doce factores y las 10 dimensiones de moldes mentales

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12
D1: Implicación vital vs. Hiperanálisis					-,177* ,012		-,203** ,004		-,144* ,042	-,142* ,045	-,204** ,004	
D2: Negatividad				,159* ,024				,165* ,019		,234* ,001		
D3: Discordancia vs. Concordancia			,143* ,043	,208** ,003				,206** ,003		,202** ,004		
D4: Evitación vs. Sintonización			,147* ,038					,147* ,038		,188** ,008		
D5: Defensividad vs. Encaje		,155* ,029	,192** ,006	,212** ,003				,230** ,001		,264** ,000		,184** ,009
D6: Atribución externa vs. Libre de atribución			,200** ,005	,244** ,001			,141* ,046	,201** ,004		,204** ,004		,191** ,007
D7: Operatividad vs. Inoperancia				-,205** ,004				-,192** ,007		-,250** ,000		-,213** ,003
D8: Optimización positivizante							,156* ,027					
D9: Optimización preparatoria							,202** ,004		,173* ,014			
D10: Optimización autopotenciadora	,152* ,032			,161* ,023	,151* ,033		,147* ,037			,191** ,007	,196** ,005	,163* ,021

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Tabla 4. Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,256 ^a	,066	,061	36,06983
2	,325 ^b	,106	,097	35,37271
3	,367 ^c	,135	,122	34,88405

a. Predictores: (Constante), MOL-M2-T

b. Predictores: (Constante), MOL-M2-T, MOL-M24-T

c. Predictores: (Constante), MOL-M2-T, MOL-M24-T, MOL-M12-T

Tabla 5. Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
3	(Constante)	20,038	7,860	2,549	,012
	MOL-M2-T	,247	,083	,202	,003
	MOL-M24-T	,223	,083	,184	,008
	MOL-M12-T	,218	,085	,172	,011

a. Variable dependiente: EPC

Ecuación: $Epc = 0,247mol2 + 0,223mol24 + 0,218mol12 + 20,038$