

CARACTERIZACIÓN COGNITIVO EMOCIONAL DE LOS ESTUDIANTES DE LA CARRERA DE EDUCACIÓN FÍSICA, DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL MAULE

Cognitive emotional characterization o Physical Education Majors at the Catholic University of Maule

Autores: (*)

ABARCA, Ingrid

CONTRERAS, Roberto

HORMAZÁBAL, Bernarda

OLIVERA R., Eduardo

SAAVEDRA G., Eugenio

Universidad Católica del Maule. Departamento de Orientación.

eolivera@hualo.ucm.cl

Resumen

El presente reporte se enmarca dentro de una investigación básica, de carácter descriptivo, acerca de las características cognitivo emocionales de los alumnos del ingreso 2000 a la carrera de Pedagogía en Educación Física, de la Universidad católica del Maule. Se trabajó explorando, a través de pruebas psicológicas, las áreas de Personalidad, Perfil Vocacional, Estrategias y Estilos de Aprendizaje de los estudiantes. La muestra abarcó a 61 alumnos de ambos sexos; de los cuales (n - 43) son varones y (n - 18) damas. El propósito del estudio se orienta a proveer de insumos informacionales a la Escuela de Educación Física, en torno a las características de sus alumnos, de modo que, eventualmente, se puedan revisar las metodologías académicas para generar aprendizajes, la dimensión dinámica de la cultura organizacional, el clima de relaciones interpersonales, la visión estratégica de la Escuela, las formas de evaluación, y las intervenciones que tiendan a optimizar la actividad académica desarrollada por la Escuela de Educación Física de esta casa de estudios superiores.

PALABRAS CLAVES: Personalidad, Vocación, Aprendizaje, Educación, Metodología.

Abstract

The present report is included in a basic descriptive investigation about the cognitive emotional characteristics of students who entered the university in march 2000 as Physical Education Majors at the Catholic University of Maule. It was developed through an exploration of psychological tests in the areas of Personality, Vocational Profile, Strategies and Styles of Learning that were applied to the students. The sample covered 61 students, males and females, from which 43 are men and 18 are women. The purpose of this study is to provide information to the Physical Education College, in respect to the characteristics of its students, so that academic methodologies could, eventually, be examined to generate better learning, as well as the dynamics of the organizational culture, climate of interpersonal relationships, strategic vision of the College, evaluating forms, and interventions in order to improve the scholarity developed by the Physical Education College of this university.

A. DESCRIPCIÓN DEL ESTUDIO:

1. OBJETIVO DEL ESTUDIO

Establecer un perfil cognitivo emocional, del estudiante de la carrera de Pedagogía en Educación Física, de la Facultad de Educación, Universidad Católica del Maule, ingreso 2000, en términos de sus características de personalidad, perfil vocacional, estrategias y estilos de aprendizaje, que sirvan de insumo para la revisión de las actividades académicas en interacción con los alumnos, con el propósito de optimizar sus aprendizajes.

2. FUNDAMENTACIÓN

Este estudio centra su interés en *hacer Universidad*, en su sentido más profundo: generar conocimientos, con rigurosidad científico metodológica, que sirvan al mejoramiento de nuestras prácticas académicas.

De este modo, la investigación pretende hacer un aporte a esta Escuela, en torno a optimizar la dimensión técnica, praxeológica y pedagógica del quehacer académico, mejorando las estrategias de enseñanza sobre la base del conocimiento de los estilos de aprendizaje, los rasgos de personalidad y los intereses de la población estudiantil.

De igual forma permitirá conocer variables internas de los estudiantes, que puedan orientar nuestra acción hacia una mayor eficiencia y eficacia en el ámbito de la docencia y de la relación de ayuda académica.

Algunos estudios en torno al rendimiento académico señalan que las variables de personalidad, los factores cognitivos y el nivel socio económico, explican en un 16%, un 50% y un 10% respectivamente, los logros de aprendizaje. (Lavin:1965). Debido a esto, podemos

visualizar el valor de dichas variables, ya que por un lado comprendemos los motivos de los éxitos y fracasos a este nivel, y, por otro, nos da la oportunidad de intervenir estratégicamente en el proceso de enseñanza aprendizaje de nuestros estudiantes, con dispositivos pedagógicos coherentes con las características de los estudiantes, y consecuentes con la Misión de la Universidad Católica del Maule.

3. METODOLOGÍA APLICADA

3.1 **Tipo de Investigación:** La presente investigación atiende los siguientes aspectos de la investigación social: Según su finalidad es de carácter aplicada, pues pretende entregar información rigurosamente procesada para poder mejorar las prácticas académicas de nuestra Universidad; es una investigación de terreno, microsociológica, de datos primarios, descriptiva, empírica, cuantitativa, de encuesta y seccional. El paradigma al cual se adscribe es el analítico-expliativa.

3.2 El diseño de la investigación considera una metodología No Experimental de orientación empírico - analítica.

3.3 **Muestra:** Se optó por evaluar a todo el ingreso 2000. Fue accesible evaluar a (n - 18) mujeres, equivalentes a un 30% de los sujetos observados, y a (n - 43) varones correspondientes a un 70% del ingreso, en lo referente al perfil vocacional. Según el Departamento de Admisión y Registros Académicos (DARA), al 27 de marzo el ingreso teórico era de 73 personas a la carrera.

En lo referido a los rasgos de personalidad, resultaron válidos 19 test del total contestado.

3.4 Instrumentos de Recolección de Información:

Para abarcar la totalidad de variables de interés para este estudio, se aplicó la siguiente batería de instrumentos, todos confiables y válidos estadísticamente:

- a). Test de Estilos y Estrategias de Aprendizaje de David Kolb.
- b). Cuestionario de Preferencias Vocacionales de John Holland.
- c). Inventario de Preferencias Personales de Allen Edwards.

3.5 Tabulación, corrección e interpretación de los resultados:

Para este proceso se contó con la participación del equipo del Departamento de Orientación de la UCM. En el análisis participaron los profesionales del equipo con el fin de preservar la confidencialidad de la información recogida.

La información fue procesada de manera descriptiva, estableciendo los siguientes pasos: la creación de ficheros de datos; una depuración de la información; tablas de frecuencias; análisis estadístico univariado (medidas de tendencia central, de dispersión y de distribución); confección de graficaciones. Para el análisis final se consideraron los cuestionarios válidamente respondidos, y se excluyeron aquellos que presentaron baja consistencia.

3.6 Dimensiones evaluadas en el estudio:

Personalidad:

- (Lo) Logro
- (De) Deferencia
- (Or) Orden
- (Ex) Exhibicionismo
- (Au) Autonomía
- (Af) Afiliación
- (Ic) Intracepción
- (Sp) Ser Protegido
- (Do) Dominio
- (Dg) Degradación
- (Pr) Proteger
- (Ca) Cambio
- (Pe) Persistencia
- (Hs) Heterosexualidad
- (Ag) Agresión

Perfil Vocacional:

- (R) Realista
- (I) Intelectual
- (S) Social
- (C) Convencional
- (E) Emprendedor
- (A) Artístico

Estrategias de Aprendizaje:

- (EC) Experiencia Concreta
- (OR) Observación Reflexiva
- (CA) Conceptualización Abstracta
- (EA) Experiencia Activa

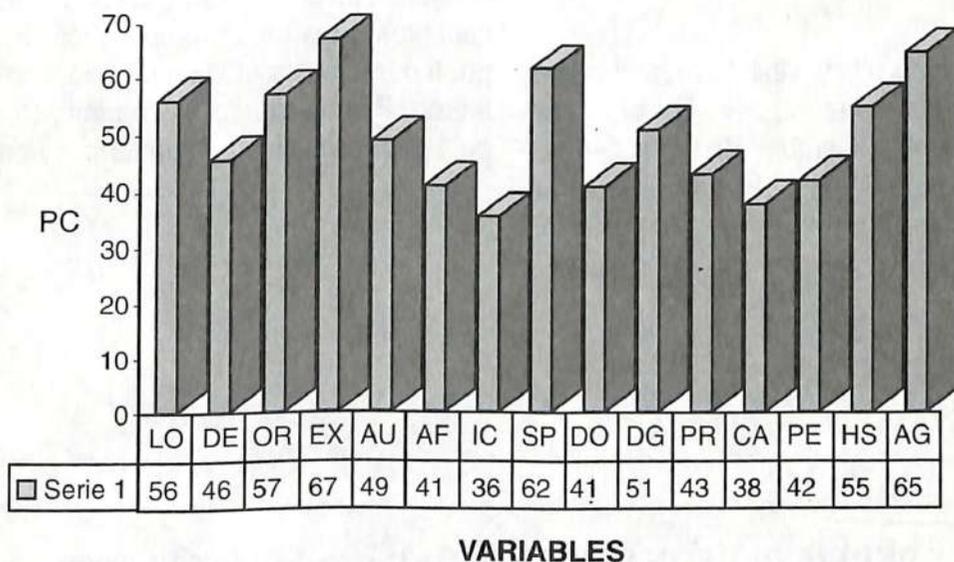
Estilos de Aprendizaje:

- (ACO) Acomodador
- (DIV) Divergente
- (CON) Convergente
- (ASI) Asimilador

B. RESULTADOS OBTENIDOS POR LOS ESTUDIANTES DE LA ESCUELA DE EDUCACIÓN FÍSICA, INGRESO 2000.

INTERPRETACIÓN PERFIL PERSONALIDAD EDUCACIÓN FÍSICA HOMBRES 2000. (n=19)

PERFIL DE PERSONALIDAD ED. FÍSICA 2000.



Rasgos y Actitudes Altas:

EXHIBICIONISMO (Ex)

Deseo o tendencia a causar impresión. Ser escuchado, oído y visto. Entretener, seducir objetos, ser el centro de atención. Exhibicionista, histriónico, dramático, espectacular.

AGRESIÓN (Ag)

Deseo o tendencia a vencer la oposición mediante la fuerza. Atacar, censurar, ridiculizar, moverse y hablar en forma autoritaria. Encolezarse. Incitar a la agresión contra toda perso-

na mediante la crítica pública. Combativo, beligerante, peleador, discutiador, crítico.

SER PROTEGIDO (Sp)

Tendencia a rogar, pedir sustento, amor, protección o ayuda. Tener siempre a quien acudir; pedir o depender de alguien para obtener estímulo, perdón, sostén, protección y cuidado. Gozar logrando simpatías, alimentos o regalos útiles. Sentirse aislado en la soledad, nostálgico en lugares extraños. Ser socorrido, dependiente, desamparado, demandante.

Rasgos y actitudes bajas:

INTRACEPCIÓN (Ic)

Disposición a ser determinado por sentimientos personales difusos o inclinaciones. Actitud que es engendrada por un fuerte sentimiento personal. Fantasías, sentimientos y especulaciones del deseo. Analizar los propios sentimientos. Observar a los otros. Ponerse en el lugar de los otros; predecir como actuarán los otros. Subjetivo, imaginativo, personal en su trato, sensitivo, idealista.

CAMBIO (Ca)

Deseo o tendencia a la flexibilidad. Cambiar de métodos, hábitos y preferencias. Hacer cosas nuevas y diferentes. Cambiar de lugar. Ser incansable, siempre con movimiento. Buscar aventuras nuevas. Flexible, adaptable, variable.

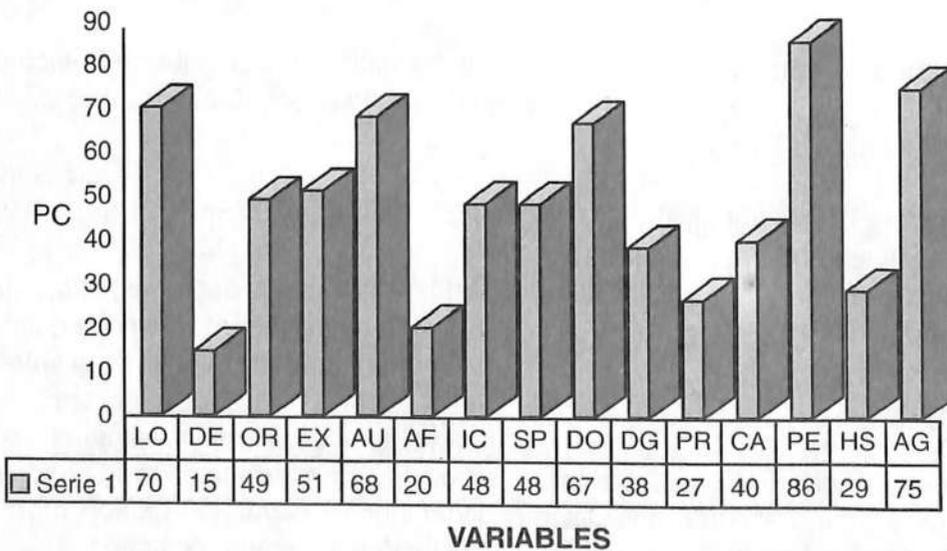
AFILIACIÓN (Af)

Deseo o tendencia a acercarse y cooperar gustosamente, en forma recíproca, con un objeto aliado. Ser leal con los amigos. Sociable, amistoso, afectuoso. Formar nuevas amistades. Afiliativo, amistoso, sociable, afectuoso, sincero.

DOMINIO (Do)

Deseo o tendencia a controlar los sentimientos y la conducta de los otros. Seducción, persuasión, mandato. Ser líder. Dictar normas. Tratar de ejercer influencia sobre la conducta, los sentimientos o las ideas de los otros. Esforzarse por tener una posición de mando, control y gobierno. Ejercer coacción, reprimir. Dominante, persuasivo, decisivo, autoritario, ejecutivo.

PERFIL PERSONALIDAD ED. FISICA MUJERES 2000



INTERPRETACION PERFIL PERSONALIDAD ED. FISICA MUJERES 2000. (n=12)

Rasgos y actitudes altas:

PERSISTENCIA (Pe)

Mantenimiento del esfuerzo (actividad vigorosa). Hacer trabajos largos. No dejar de hacer algo sin antes terminarlo. Trabajar sin distraerse. Resistente, metódico, planificador.

AGRESIÓN (Ag)

Deseo o tendencia a vencer la oposición mediante la fuerza. Atacar, censurar, ridiculizar, moverse y hablar en forma autoritaria. Encolezarse. Incitar a la agresión contra toda persona mediante la crítica pública. Combativo, beligerante, peleador, discutiendo, crítico.

LOGRO (Lo)

Deseo o tendencia a hacer cosas tan rápidamente y/o tan bien como sea posible. Deseos de superación, rivalizar y sobrepasar a otros. Trabajar en algo importante con energía y persistencia, bregar por algo valioso. Progresar en los negocios, persuadir o conducir un grupo, creer en algo. La ambición expresada en acción. Realizador, ambicioso, competitivo, aspirador.

Rasgos y actitudes bajas:

DEFERENCIA (De)

Deseo o tendencia a seguir o cooperar con un objeto superior. Alabar, hacer elogios, recibir sugerencias de otros. Aceptar ser conducido. Estar ansioso por agradar, rápido en expresar su conformidad, cooperar, obedecer. Expresar

una buena actuación. La admiración y el respeto expresada en acción. Deferente, respetuoso, admirador, alabador, adorador, complaciente, cooperador.

AFILIACIÓN (Af)

Deseo o tendencia a acercarse y cooperar gustosamente, en forma recíproca, con un objeto aliado. Ser leal con los amigos. Sociable, amistoso, afectuoso. Formar nuevas amistades. Afiliativo, amistoso, sociable, afectuoso, sincero.

PROTEGER (Pr)

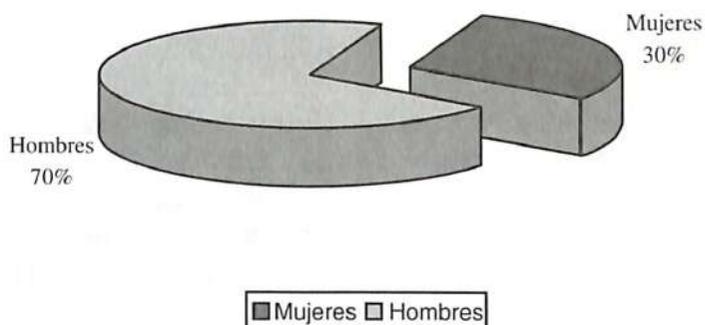
Deseo o tendencia a satisfacer necesidades en un objeto necesitado de ayuda. Dar simpatía. Consolar, confortar. Gozar con la compañía de objetos inferiores. Expresar una simpatía activa. Ser amable y considerado con los sentimientos de los demás. Alentar, compadecer y consolar. Ayudar, proteger, defender un objeto. Protector, compasivo, maternal, paternal, humanitario, caritativo.

PERFIL VOCACIONAL

Escuela de Educación Física. (N – 61), 18 mujeres y 43 hombres.

El objetivo principal de la teoría es explicar la conducta vocacional y sugerir algunas ideas prácticas que ayuden a los jóvenes, a las personas de edad madura y a las de edad avanzada a elegir trabajos, a cambiar de ocupación y a lograr satisfacciones profesionales. (Holland 1975:12).

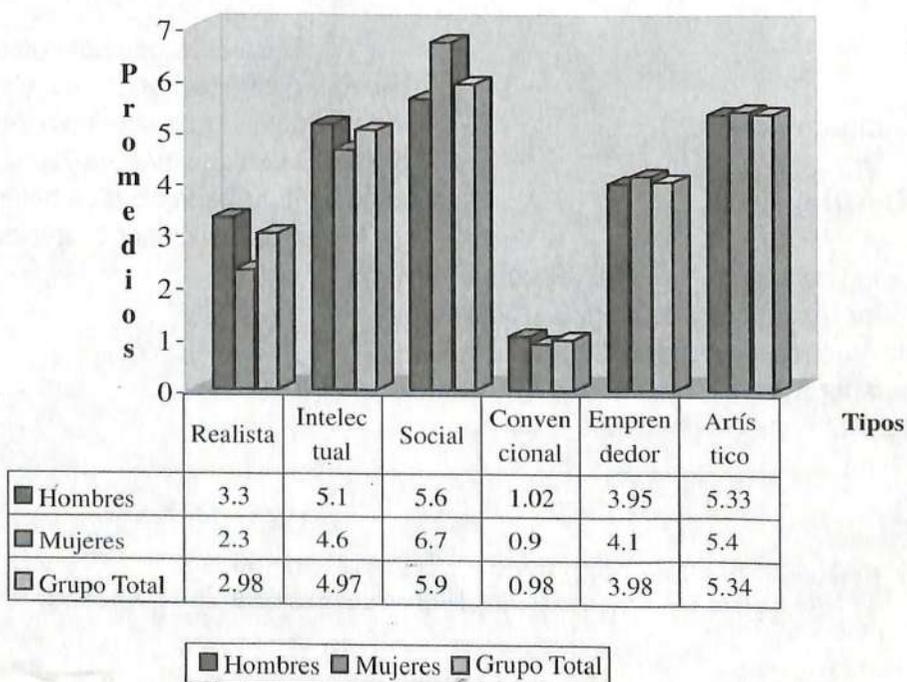
Población por Sexo. Escuela de Educación Física



De un total de 61 sujetos el 70% corresponden a varones y el 30% restante son damas.

Sexo	R	I	S	C	E	A
Hombres	3,3	5,1	5,6	1,02	3,95	5,33
Mujeres	2,3	4,6	6,7	0,9	4,1	5,4
Grupo Total	2,98	4,97	5,9	0,98	3,98	5,34

PERFIL VOCACIONAL ESCUELA DE EDUCACION FISICA



	Realista	Intelectual	Social	Convencional	Emprendedor	Artístico
Hombres	3.3	5.1	5.6	1.02	3.95	5.33
Mujeres	2.3	4.6	6.7	0.9	4.1	5.4
Grupo Total	2.98	4.97	5.9	0.98	3.98	5.34

En el grupo total la configuración del perfil vocacional es: **SAIERC**; siendo dominantes los tres ambientes: **SAI**.

Tipo Social: Son personas que enfrentan su ambiente físico y social demostrando su preocupación por el bienestar de los demás y sus deseos por establecer una relación de ayuda. Muestran gran interés y facilidad por las relaciones sociales, lo cual identifica su modalidad peculiar de insertarse en el ambiente social y laboral. Tienen una alta perspicacia psicológica y una gran capacidad de liderazgo, lo que los orienta a la selección de fines y metas que les permitan traducir en acciones su interés en las demás personas, más que en la simple ejecución de tareas.

Son personas cooperativas e idealistas, se autorrealizan estableciendo procesos de ayuda y asesoramiento a personas dependientes, centrando su apoyo en la dimensión emocional. Esto les permite obtener reconocimiento y estatus. En el ámbito aptitudinal son más potentes en la lógica verbal. Son personas amistosas, serviciales, persuasivas, sociables, comprensivos, cooperativos, generosos, influyentes, idealista, perspicaz, amable, responsable, discreto.

La herencia y experiencias peculiares de la persona social la conducen a preferir actividades vinculadas con el manejo de otras personas a las que pueda informar, educar, formar o servir de guía. Estas conductas los conducen a una adquisición de habilidades sociales (interpersonales y educativas).

Tipo Artístico: La persona artística se enfrenta a su ambiente físico y social empleando sus sentimientos, intuición e imaginación y propende a experiencias artísticas. Evita situaciones convencionales. Conceden escaso valor a las de carácter económico. Poseen habi-

lidades verbales, perceptivas y motoras. Visualizan su proyecto personal y profesional en la dimensión emocional. Entre sus rasgos se encuentran: emocionales, idealistas, imaginativos, impulsivos, independientes, introspectivo, intuitivo, no conformista, original, introvertido no muy ordenado.

Tipo Investigativo: Predominan las exigencias y oportunidades ambientales destinadas a la observación e investigación simbólica, sistemática y creativa de los fenómenos físicos y culturales.

Entre sus rasgos más destacados están: analítico, cuidadosos, crítico, curioso, independiente, intelectual, introspectivo, introvertido, metódico, pasivo, preciso, racional, reservado, modesto, impopular.

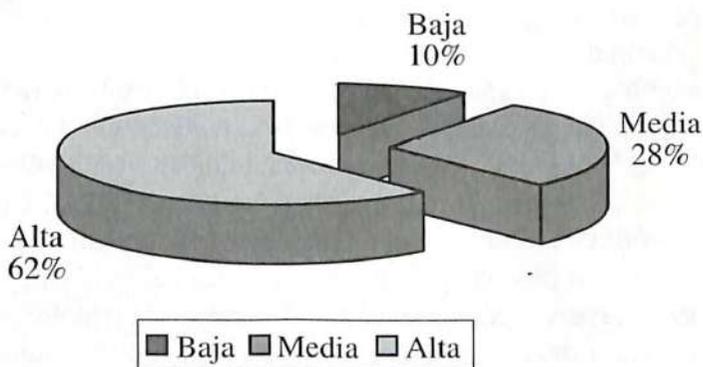
Frente a situaciones problemáticas las resuelven utilizando su capacidad de abstracción y ésta le es funcional a su forma de adaptación e inserción al medio ambiente social y laboral. Valoran los problemas y actividades teóricas, lo cual les lleva a ser independientes e introvertidos. Evitan usualmente las situaciones que requieren de mayor habilidad social. Se centran en la capacidad de logro que les brindan tareas e investigaciones académicas, lo que es una fuente de seguridad personal y de poder, mediante el conocimiento y la inteligencia.

En las mujeres la configuración del perfil vocacional es: **SAIERC** y en los varones es: **SAIERC**; como se observa no hay diferencias en los perfiles por sexo y general.

Consistencia, SAI es de una consistencia alta y, representa la integración de intereses, habilidades, valores, rasgos y percepciones similares. Holland supone que estas personas son más predecibles en su preferencia vocacional.

Categorías	Hombres	Mujeres	Grupo Total
Baja	4	2	6
Media	14	3	17
Alta	25	13	38

Nivel de Consistencia. Escuela de Educación Física.



Un 62% (N – 38) son predecibles en sus proyectos vocacionales. Hay un 28% (N – 17), cuyos comportamientos son menos estables. Finalmente se observa un 10% (N – 6), con una baja consistencia. Para estas personas es recomendable elaborar programas de maduración vocacional.

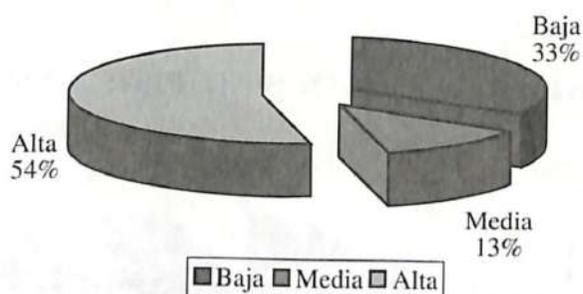
La consistencia de la configuración ambiental fomenta la estabilidad de la elección vocacional y afecta al número y grados del cambio.

Nivel de Diferenciación: Se complementa con el concepto de consistencia y, se refiere al gra-

do en el cual un individuo o ambiente se acerca al tipo puro. Mientras más altos sean sus intereses en una escala determinada y más bajos en otras, existirá un mayor grado de diferenciación. Esto nos indica que los sujetos son más predecibles. El promedio alcanzado en este grupo es de 7,6, lo que se codifica como una diferenciación alta. Asociado a la consistencia, podemos decir que es, en un alto porcentaje, un grupo vocacionalmente maduro. Los hombres promedian una diferenciación de 7,6 y las mujeres 7,8; ambas se codifican como altas.

Categorías	Frecuencia	Porcentaje
Baja	20	32,79
Media	8	13,1
Alta	33	54,1

Nivel de Diferenciación. Escuela de Educación Física



Se observa un 54% (N – 33) con un alto nivel de diferenciación alta, siendo, por tanto, sujetos más predecibles. Si, además, tienen una alta consistencia, nos indica que son maduros vocacionalmente, y más estables en su actividad académica.

Un 13% (N – 8) muestran un nivel medio de diferenciación, señalando que son sujetos con cierto grado de inestabilidad en su permanencia en la carrera.

El 33% restante (N – 20), son personas con perfiles de diferenciación planos, que indican no tener intereses definidos. Son, por tanto, inmaduros vocacionalmente.

Cabe destacar que un 45,9% de la población total de esta Escuela tiene niveles de diferenciación medios y bajos, lo que indica que son personas menos predecibles en su comportamiento respecto del ambiente o tipo, ya que están expuestos a un mayor número de fuerzas que interactúan en diferentes direcciones.

El 45,9%, equivalente a un N - 28 alumnos, presenta niveles de diferenciación media y baja, lo que los hace poco predecibles en su elección vocacional. Dicha inestabilidad supone una pérdida económica potencial de \$22.400.000 para la Escuela, a un valor anual estimado de \$800.000 pesos al año.

Implicancias Prácticas: Holland, sostiene que las personas maduras vocacionalmente son

aquellas que tienen perfiles consistentes y bien diferenciados, lo que les llevará a hacer elecciones congruentes. Esto es determinante en la estabilidad en la profesión, en el logro vocacional y en la satisfacción personal. Indudablemente serán factores de sinergia para las organizaciones en las que trabajen en el futuro.

Este perfil puede ayudar a un acercamiento entre los académicos y los estudiantes y optimizar el quehacer académico de la Escuela.

Es importante monitorear y explorar permanentemente en términos vocacionales a los alumnos, de manera que ello sea un dispositivo pedagógico que favorezca el aprendizaje y el desarrollo del alumnado.

La **Personalidad Ocupacional** de la carrera es significativamente social, artístico e investigativo.

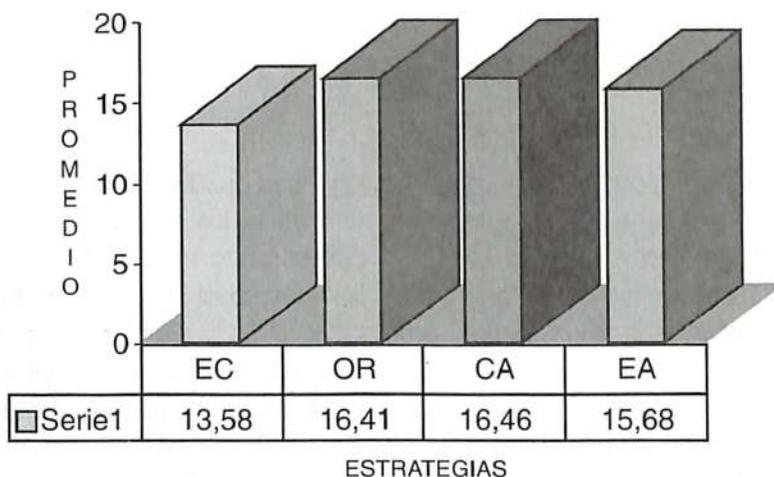
Se transformarán en **Personalidades Eficientes** los individuos con éxito profesional, que se caracterizan por reunir una serie de rasgos que favorecen su desempeño profesional con independencia.

La consistencia y diferenciación de un medio interactúan para aumentar tanto la estabilidad como el nivel de logro vocacional.

Los ambientes dominantes de la Escuela fomentan la conducta creativa.

INTERPRETACIÓN ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE ED. FISICA 2000.

GRAFICO TEST KOLB ED. FISICA 2000



Tendencia Alta:

Conceptualización abstracta (CA): Refleja una tendencia al análisis y la conceptualización, basada en el pensamiento lógico y la evaluación racional. Las personas con fuerte desarrollo de CA tienden a orientarse más hacia las cosas y los símbolos, que hacia las otras personas. Aprenden más en situaciones impersonales con una clara autoridad, en las que se enfatiza el análisis sistemático y la teoría. Se frustran y obtienen poco beneficio de experiencias poco estructuradas tales como ejercicios y simulaciones.

Tendencia baja:

Experiencia concreta (EC): Refleja una tendencia a aprender basada en la experiencia y en juicios intuitivos. Los individuos con fuerte desarrollo de EC suelen establecer buenos contactos con otros y son más bien «orientados a las personas». A menudo encuentran que la teoría es algo secundario y prefieren tratar cada situación como un caso único. Aprenden más

de ejemplos específicos que los enfrentan a situaciones prácticas. Las personas que enfatizan EC aprenden más de sus iguales que de sus superiores, y se benefician más de la retroalimentación y discusión con otros.

Sugerencias a nivel de metodologías:

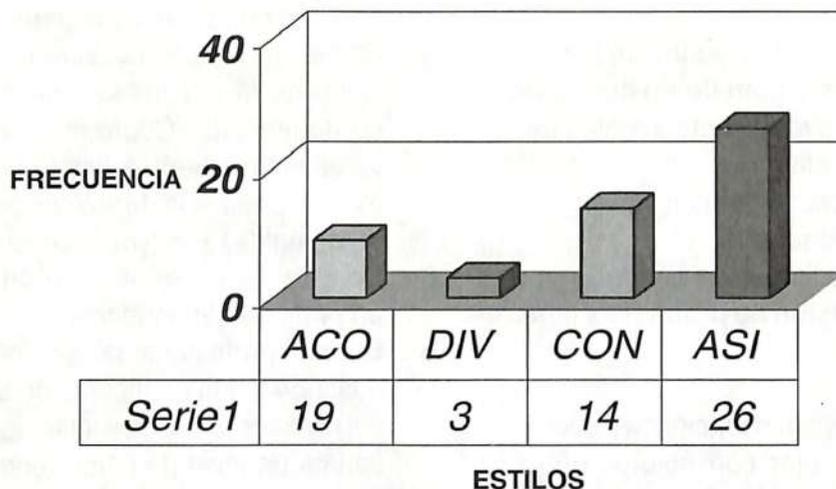
Mantener:

- Actividades académicas centradas en la **PLANEACIÓN**.
- Fomentar actividades de **análisis y síntesis**.
- Integrar hechos a **teorías** coherentes.

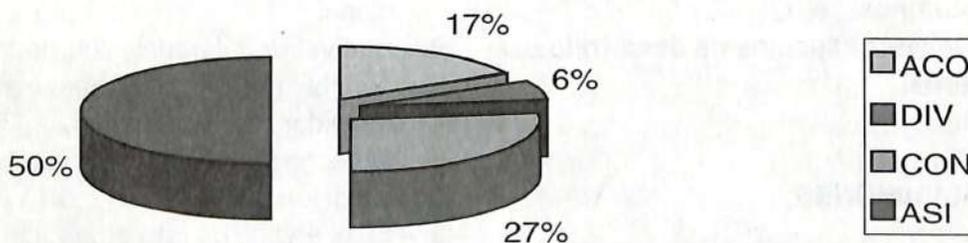
Fomentar:

- Actividad académica centrada en el **PERCIBIR**.
- Buscar la **retroalimentación** entre sus iguales.
- Fomentar el **trabajo en equipo**.

ESTILOS DE APRENDIZAJE ED. FISICA
2000



PORCENTAJE ESTILOS DE APRENDIZAJE
ED. FISICA 2000



Estilos predominantes:

Asimilador (ASI): Predomina en esta persona la conceptualización abstracta y la observación reflexiva. Su punto fuerte lo tiene en la capacidad de crear modelos teóricos. Se caracteriza por usar razonamiento inductivo y poder juntar observaciones dispares, en una explicación integral. Se interesa menos por las personas que

por los conceptos abstractos y, dentro de éstos, prefiere lo teórico a la aplicación práctica. Suelen ser científicos puros o investigadores.

Convergente (CON): Su punto más fuerte reside en la aplicación práctica de ideas. Esta persona se desempeña mejor en las pruebas que requieren una sola respuesta o solución correcta para una pregunta o problema. Usa ra-

zonamiento hipotético deductivo. Se orienta más hacia las cosas que a las personas. Tienen interés por la materia física y se orienta a la especialización científica.

Sugerencias a nivel de metodologías:

- Estos estudiantes se favorecen con la formulación y **manejo de conceptos**.
- Son receptivos a metodologías de carácter inductivo.
- Se benefician con la discusión de modelos teóricos.
- Estos estudiantes se favorecen frente a la **resolución de problemas concretos**.
- Aplicar ideas a situaciones reales.
- Trabajar mejor con objetos que con personas.

FOMENTAR:

- Favorecer espacios de creación, imaginación y participación.
- Comparar diferentes puntos de vistas, diversidad de miradas.
- Producir ideas y proyectos desde los alumnos.
- Generar espacios de desarrollo personal.

A. CONCLUSIONES:

A modo de conclusión en relación con la muestra de la Escuela de Educación Física, podemos señalar:

1. En general los estudiantes varones muestran rasgos de personalidad altas en exhibicionismo, agresión, y ser protegido. Perfilan rasgos y actitudes bajas en intracepción, cambio, afiliación, dominio.
2. En las damas se observan rasgos y actitudes altas en persistencia, agresión y logro. Rasgos y actitudes bajas son la deferen-

cia, afiliación y la necesidad de proteger.

3. Las mujeres encuestadas presentan un perfil de personalidad tendiente hacia un polo exitista, caracterizado por altos niveles de logro, persistencia y dominio. Lo anterior es muy coherente con los modelos sociales competitivos imperantes.
4. En los varones se observa una baja capacidad hacia el cambio y niveles discretos de deferencia. Como resultado de estas variables podríamos hipotetizar que estamos en presencia de sujetos con algún grado de rigidez y estilos impersonales.
5. De igual forma se observa en los varones un perfil de dependencia.
6. El perfil profesional de los estudiantes se adscribe a una configuración SAI (ambientes sociales, artístico e investigativo), lo que señala un nivel de consistencia alta, y representa la integración de intereses, habilidades, valores y rasgos de percepción similar. Se supone, de acuerdo a la teoría, que son más predecibles en su preferencia vocacional.
7. Sin embargo, en el nivel de consistencia vocacional se observa un 10% con consistencia baja, lo que invita a realizar un proceso de observación e intervención vocacional.
8. El nivel de diferenciación de los intereses señala que un 54,1% tiene niveles bien definidos. Se observa un 32,79% con intereses no muy definidos, planos, inmaduros vocacionalmente.
9. En el ámbito de las estrategias de aprendizaje, las fortalezas de este grupo están centradas en actividades de análisis y conceptualización, que potencien el pensamiento lógico y la evaluación racional. Se orientan más hacia las cosas y los símbolos, que hacia las personas. Aprenden mejor en situaciones impersonales con una clara autoridad, en las que se enfatiza el análisis sistemático y la teoría. Se frustran y obtienen poco beneficio de experiencias poco estructuradas tales como ejercicios y simulaciones.

10. En torno a Estilos de aprendizaje, se adscriben mayoritariamente (50%) a un estilo Asimilador; seguido de un Estilo Convergente (27%). Estos estilos predominantes señalan que en estos estudiantes predomina la conceptualización abstracta y la observación reflexiva. Su punto fuerte lo tienen en la capacidad de crear modelos teóricos. Tienen un razonamiento inductivo; se interesan menos por las personas; prefieren lo teórico a lo práctico. Los convergentes prefieren la práctica por sobre lo teórico; tienen más desarrollado el razonamiento deductivo, se orientan más hacia las cosas. Les interesa la especialización con rigurosidad científica.
11. Como reflexión final, pensamos que las características antes descritas responden fielmente al sistema social y cultural imperante, que se refuerza desde las instituciones educativas. Es decir, un estilo de dependencia, competitivo, impersonal, centrado en los productos y que no promueve espacios para la reflexión de la acción, la creación y la participación de los sujetos.