

Comisión para la elaboración de materiales para la materia de Ética y desarrollo profesional. (2003). Los intereses vocacionales [Resumen]. México: Universidad de Sonora.

Los intereses vocacionales¹ [Resumen]

Debido a que el interés ejerce un papel fundamental en la elección de una carrera, es imprescindible conocer el trasfondo del significado:

El uso común de la palabra *interés* es otorgado a la correspondencia entre ciertos objetos y tendencias del sujeto frente a ellos. En la psicología clásica, el interés dominaba la asociación de ideas que regía precisamente la ley de los intereses. Para Janet el interés es duradero y depende de la actividad interna y la motivación individual. En cambio, para Ribot los intereses significaban una necesidad física e intelectual del hombre.

El nacimiento de una tendencia hacia un interés vocacional se produce espontáneamente y puede expresarse incluso en circunstancias desfavorables o enfrentando oposición y resistencia. El interés hacia una actividad puede darse en concordancia con las aptitudes o en desacuerdos. Cuando las aptitudes y los intereses difieren, se produce el conflicto vocacional; para reducir dicho conflicto habrá que invertir un enorme esfuerzo de compensación. Tal es el caso de Demóstenes, quien siendo tartamudo se transformó en un brillante orador. Esto nos muestra que invertir un mayor esfuerzo cuando existe un conflicto vocacional puede traer consigo gran satisfacción y logro personal.

En suma, cuando se tiene buena aptitud para algo surge a la par el interés hacia el objeto o actividad. Es importante reconocer cuáles son los factores subjetivos que pueden llevar a los conflictos o a la madurez vocacional:

- a) *Buena aptitud e interés definido hacia una misma clase de actividades;*
- b) *Buena aptitud para alguna actividad que no interesa;*

¹ Cortada de Kohan, N. (1994). *El profesor y la orientación vocacional*. México: Trillas.

- c) *Interés bien definido para alguna actividad para la cual no se poseen aptitudes elevadas; y*
- d) *Ausencia de intereses vocacionales definidos y falta de aptitudes descollantes para actividad alguna.*

El gusto y satisfacción por el trabajo es lo esencial para llegar al éxito profesional, y esto se logra por el interés que se muestre hacia la actividad en cuestión.

En 1931, Fryer fue uno de los primeros que habló de intereses, y aunque estaba convencido de la plasticidad del término señalaba que había una continuidad de la evolución de los intereses personales; decía que si se observaba con atención dicha evolución se podrían reconocer nuevos enfoques surgidos de una misma raíz.

Algunos psicólogos propusieron diversas teorías acerca de la naturaleza, origen y evolución de los intereses. Por ejemplo, Strong considera que éstos no se distinguen esencialmente de las motivaciones y que la adaptación profesional se vincula a las inclinaciones, actitudes y rasgos de la personalidad. Para Carter, el proceso de maduración tendría como característica la preferencia hacia áreas de interés más realista. Guilford o Catell en su estudio precisan la noción de intereses con la relación de la personalidad.

Los psicólogos contemporáneos dicen que tanto las tendencias como las motivaciones que originan los intereses podrían estar fundamentados en la herencia, sin embargo, las circunstancias personales y experiencias personales contribuyen de la forma más evidente a plasmar de manera específica la expresión de un interés.

Las motivaciones

Los intereses se interpretan como parte de las motivaciones positivas que implican actividades y objetos similares.

La motivación puede explicar la diversidad de la conducta en función de la energía, dirección y persistencia.

La palabra motivación deriva del latín “*movere*” y es entendida como algo que nos mueve hacia la acción. La definición de McClelland afirma que el motivo es una expectativa de afectos, y además se puede entender como positivo (placer) o negativo (displacer). Hay que considerar que los motivos pueden ser inferidos por la conducta manifiesta, es decir, no se pueden observar directamente.

Las expectativas de afecto se elaboran a través de la experiencia personal en relación con su ambiente. La presencia constante de las emociones es el fundamento para la elaboración de las motivaciones.

Los motivos se clasifican en tres categorías, presentadas de mayor a menor generalidad: a) los relacionados con las necesidades fisiológicas; b) con las vinculaciones entre las personas y c) con el fortalecimiento del yo.

Los psicólogos consideraron que la motivación tiene su origen en impulsos de base fisiológica o en las tendencias sociales. Aunque se ha encontrado que ciertas conductas se explican mejor si se acepta la gran influencia que pueden tener el simple cambio de estímulos y las posibilidades de explorar y tocar los objetos del ambiente. A esos motivos se les vincula con la competencia y la autoestima, debido al aumento de la satisfacción o la eficacia para ajustarse al ambiente. Dichos motivos pueden ser identificados como perceptivos, exploratorios, cognoscitivos o con fines de logro o rendimiento y autoestima.

La necesidad de explorar, manipular y organizar el ambiente nos permite explicar otro importante motivo: el de logros o realizaciones.

En suma, los motivos pueden nombrarse en términos neurológicos y necesidades fisiológicas, e incluso algunos complejos como la autoestima o logro de éxito personal; sin embargo, no se puede decir qué tipo de motivos es el más importante. De acuerdo con Maslow, su importancia depende de cómo han sido satisfechos. Hay que recordar que una motivación nunca es indiferente, siempre va impregnada de lo emocional. La existencia de motivos inconscientes puede dirigir nuestra conducta a espaldas del conocimiento.

Referencia

Cortada de Kohan, N. (1994). *El profesor y la orientación vocacional*. México: Trillas.