

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISION DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE PSICOLOGIA

**LA COMPETITIVIDAD
Y SUS CONSECUENCIAS**
(Estudio realizado en la carrera de Psicología
del Centro Universitario de Occidente.
CUNOC. Quetzaltenango. 1997)

TESIS

Presentada a las autoridades de la
División de Humanidades y Ciencias Sociales del
Centro Universitario de Occidente de la
Universidad de San Carlos de Guatemala

POR

JOSE GEOVANNI CHANAX GARCIA

Previo a conferírsele el Título de

PSICOLOGO

En el Grado Académico de

LICENCIADO

QUETZALTENANGO, OCTUBRE DE 1998

PROPIEDAD DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Biblioteca Central

DL
12
7(35.1)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISION DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
CARRERA DE LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

AUTORIDADES

Rector Magnífico	Dr. Efraín Medina
Secretario General	Dr. Maynor Cordón
Director General CUNOC	Dr. Miguel Francisco Cutz S.
Secretario Administrativo	Lic. Juan Antonio Díaz Morales
Directora de la División de Humanidades y Ciencias Sociales	Licda. Aixa Marysol Aguilar
Coordinador de la Carrera de Psicología	Lic. Nery A. Velásquez B.

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE**

CONSEJO DIRECTIVO

Director General del CUNOC
Secretario Administrativo

Dr. Miguel Francisco Cutz S.
Lic. Juan Antonio Díaz M.

REPRESENTANTES DE LOS CATEDRATICOS

DIVISION DE HUMANIDADES Y CC. SS.
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS
DIVISION DE CIENCIAS JURIDICAS Y SS.
DIVISION DE CIENCIA Y TECNOLOGIA
DIVISION DE CIENCIAS DE LA SALUD

Mst. Carlos A. Ramírez M.
Mts. Jorge Amilcar Tercero
Lic. Eber Maldonado
Ing. Agr. Gustavo A. Búcaro
Dr. Otto Alberto Rodas

REPRESENTANTES DE LOS ESTUDIANTES

DIVISION DE HUMANIDADES Y CC. SS.
DIVISION DE CIENCIAS ECONOMICAS
DIVISION DE CIENCIAS JURIDICAS Y SS.
DIVISION DE CIENCIA Y TECNOLOGIA
DIVISION DE CIENCIAS DE LA SALUD
POR TODOS LOS ESTUDIANTES
DEL CUNOC

Br. Edgar Leonel Fuentes
Br. Carlos de León Morales
Br. Germán F. López Velázquez
Br. William Chojolán
Br. Jesús A. Alcázar Z.

Br. María del Rosario Paz Rodríguez

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISION DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES**

TRIBUNAL EXAMINADOR

Director de CUNOC	Dr. Miguel Francisco Cutz S.
Secretario Administrativo	Lic. Juan Antonio Díaz Morales
Directora de División de Humanidades y Ciencias Sociales	MA. Aixa Marysol Aguilar
Examinador Asesor:	Lic. Nery Velásquez
Examinador Revisor	Lic. Enrique Aguilar

Nota: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas y opiniones sustentadas en la tesis.” Artículo 19 de la Ley Orgánica de la Universidad de San Carlos de Guatemala.

DEDICATORIA

A DIOS:

Por darme la sabiduría e inspirarme confianza para llegar a mi meta.

A MIS PADRES:

Por su gran apoyo, paciencia y trabajo arduo, para originar, lo que hasta hoy he obtenido. "Dios los bendiga para siempre".

A MIS HERMANOS:

Por su respeto, cariño y confianza.

A MIS ABUELOS:

Con afecto.

A MI ESPOSA:

Por su ayuda, perseverancia, dinamismo y ternura, para terminar satisfactoriamente la carrera.

A MI HIJO:

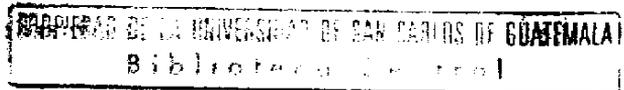
Con gran amor, y que el logro alcanzado sea un ejemplo a seguir.

A MIS AMIGOS:

Por su amistad.

A LOS DOCENTES:

Por dar sus conocimientos incondicionalmente.



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



Ciudad Universitaria, zona 13
Guatemala, Guatemala

Quetzaltenango, 27 de Mayo de 1,998

Licda. Aixa Marisol Aguilar
Directora de División de
Humanidades y CC.SS.
CUNCC.

Respetable Licenciada:

Respetuosamente me dirijo a ud. para informarle que JOSE GIOVANNI CHANAX GARCIA, estudiante de la Licenciatura en Psicología, ha desarrollado el trabajo de Tesis titulado: "La Competitividad y sus Consecuencias" (Estudio realizado en la Carrera de Psicología del Centro Universitario de Occidente, CUNOC, Quetzaltenango, 1,997).

Indicando que dicho trabajo llena los requisitos teóricos y prácticos requeridos para optar al grado académico de LICENCIADO EN PSICOLOGÍA, por lo que doy mi aprobación para que siga el curso correspondiente.

Atentamente.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

LIC. NERY ALFONSO VELASQUEZ BARRERO
ASESOR

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



Ciudad Universitaria, zona 12
Cruz del Sur, Guatemala

Quetzaltenango, 27 de Agosto de 1,998

Licda. Aixa Marisol Aguilar
Directora de División de
Humanidades y CC.SS.
CUNOC.

Por este medio tengo el agrado de dirigirme a usted, con el propósito de informarle que en base al nombramiento como REVISOR del trabajo de tesis titulado: "La Competitividad y sus Consecuencias" (Estudio realizado en la Carrera de Psicología del Centro Universitario de Occidente, CUNOC, Quetzaltenango, 1,997), del estudiante JOSÉ GIOVANNI CHANAX GARCÍA, previo a conferírsele el título de PSICÓLOGO en el grado académico de Licenciado.

El trabajo reúne las características de la investigación documental y de campo contemplados por la carrera de Psicología por lo que considero que pueda continuar con el trámite correspondiente.

En base a lo anterior emito DICTAMEN FAVORABLE atentamente.

ID Y ENSEÑAD A TODOS

LIC. JOSÉ ENRIQUE AGUILAR S.
REVISOR



Ciudad Universitaria, zona 13
Guatemala, Centroamérica

CNICG C. Pa. N.º 145-98
Quetzaltenango, 21 de septiembre de 1998

Licenciada
Aixa Marysol Aguilar
Directora de División
Humanidades y CC.SS.
Centro Universitario de Occidente
Edificio.

Señora Directora:

Por medio de la presente le dirijo a Usted, para informarle que he sido presentada a esta Coordinación el Trabajo de Tesis, titulado "LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS", estudio realizado en la Carrera de Psicología, del Centro Universitario de Occidente, CNICG, Quetzaltenango de 1997, estudio efectuado por el estudiante José Geovanni Chamez García, y que mereció el DICTAMEN FAVORABLE, del Asesor Lic. Nery Velásquez Barreno y del Revisor Lic. José Enrique Aguilar.

Por lo anterior ruego a Usted, darle trámite a la Licencia y Autorizar la Orden de Impresión.

" EL Y ENSEÑAR A TODOS "

Lic. Nery Velásquez Barreno
Coordinador Carrera de Psicología



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



Ciudad Guatemala, Zona II
Cercos, Centro Histórico

DIRECCION DE DIVISION HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES, CENTRO
UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE, Quetzaltenango, veintidós de sep-
tiembre de mil novecientos noventa y ocho.

Vistos los dictámenes que anteceden, el de Asesor de Tesis Li-
cenciado Nery Alfonso Velásquez Barreno y el del Examinador Es-
pecialista Licenciado José Enrique Aguilar y la solicitud de im-
presión del coordinador de la carrera de Psicología, esta Direc-
ción de División AUTORIZA LA IMPRESION de la tesis titulada: "LA
COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS" (Estudio realizado en la ca-
rrera de Psicología del Centro Universitario de Occidente. -CUNOC-
Quetzaltenango. 1,997). presentada por el Sr. JOSE GIOVANNI CRA-
NAI GARCIA, previo a optar el grado académico de Licenciado en
Psicología, una vez aprobado el examen correspondiente.

Respetuosamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


M.A. Ana María Aguilera, Directora
Directora de la División de
HUMANIDADES Y CIENCIAS



188.

INDICE

CONTENIDO	Pág.
Introducción	1
CAPITULO I	
LA COMPETITIVIDAD	3
I.1. Definición	3
I.2. Factores Predisponentes	3
I.3. Competencia entre sexos	11
CAPITULO II	
CONSECUENCIAS DE LA COMPETITIVIDAD	13
II.1. Dinámica entre Competitividad y Relaciones Interpersonales	13
II.2. Competitividad y Ansiedad	15
II.3. Competitividad vrs Cooperación	20
CAPITULO III	
TRABAJO DE CAMPO	25
III.1. Caracterización del CUNOC-USAC	25
III.2. Interpretación de datos	26
III.3. Comprobación de Hipótesis	37
CONCLUSIONES	39
RECOMENDACIONES	41
BIBLIOGRAFIA	43
ANEXOS	45

INTRODUCCION

La Competitividad constituye un factor emotivo-cognoscitivo utilizado por todas las personas, y es centro de toda actividad y parte importante en la sociedad.

El deseo de hallar la propia satisfacción dentro del ambiente social, hace que el individuo, tan pronto como alcanza el estado adulto, procure esforzarse por mejorar sus manifestaciones y adquiera experiencias vitales competitivas que van integrando sus sentimientos, pensamientos y acciones.

La competencia en los negocios, en la educación, en diferentes situaciones, es negativa, si le quita algo al rival o lo perjudica, pero si, busca ayudar a estimular, animar o cooperar, es buena.

Con el objeto de evaluar "La Competitividad y sus consecuencias" en estudiantes del nivel universitario, se desarrolló una investigación con una población de 95 educandos de ambos sexos, entre las edades de 19 a 48 años, de la Carrera en Psicología, del Centro Universitario de Occidente, CUNOC, USAC. La investigación se desarrolló durante el año de 1997.

El capítulo I, expone todo lo relacionado a los factores predisponentes, que generan competitividad y su debida relación, entre los resultados que se obtienen de la misma. En el Capítulo II, se incluyen las consecuencias de la competitividad, sobre todo, en la alteración de las Relaciones Interpersonales y estados de ánimo, que pueden provocar una crisis de ansiedad. En el Capítulo III, se da a conocer los resultados del trabajo de campo. Y en el Capítulo IV, se presentan las conclusiones y recomendaciones del estudio realizado.

Finalmente, se agradece al equipo docente de la Carrera de Psicología, del Centro Universitario de Occidente y especialmente al Asesor de la Tesis, por su paciencia y apoyo brindado, como también, al Revisor por su atención y orientación para culminar satisfactoriamente la carrera.

Atentamente,

José Giovanni Chanax García

CAPITULO I

LA COMPETITIVIDAD

I.1. DEFINICION

"Contienda con oposición, que no acude al empleo de la fuerza, generalmente mutua, entre dos o más personas, o entre grupos, para alcanzar metas que no pueden ser divididas con otros o que parece no pueden ser compartidas. Excluye siempre el conflicto abierto, aunque puede estar latente".¹

"Contender dos o más personas aspirando a una misma cosa. Igualar una cosa a otra análoga, en la perfección o en las propiedades".²

La competitividad es algo que se encuentra en todo ser humano, como también, en distintas situaciones de la vida. Siendo la persona gregaria por naturaleza, es propio, el deseo de hallar la satisfacción dentro del ambiente social, procurando esforzarse para mejorar, sus manifestaciones y adquirir experiencias vitales, que le ayudarán a solventar mejor, los conflictos derivados del interés de alcanzar sus metas.

I.2. FACTORES PREDISPONENTES

Dentro de los factores que intervienen en la competitividad, se encuentra el: Psicológico, Social, Biológico y Ecológico.

Factor Psicológico

La competitividad en el ambiente psicológico, gira en dos aspectos muy importantes: Normalidad-Anormalidad.

En el proceso de Normalidad, existe el deseo de hallar la propia satisfacción dentro del ambiente social, esto hace, que el individuo tan pronto como alcance el estado de adulto, procure esforzarse por mejorar sus manifestaciones y adquirir experiencias vitales, que van integrando sus sentimientos, pensamientos y acciones. Por lo tanto, una persona madura sabe trabajar en compañía de otros y en beneficio de los demás.

¹ Merani, Alberto. Diccionario de Psicología. Editorial Grijalbo. S. A. 1979.

² Diccionario Enciclopédico. Editorial Océano. 1990

La relación continua con los demás, puede generar tensión, aunque, por el sólo hecho de vivir se está en cierto estado de angustia. La mayoría de las personas que se proponen lograr algo, que tienen ambiciones, se alimentan de la tensión, "la necesitan". La tensión emocional bien dosificada, estimula a dar lo mejor que se tiene.

La persona madura, comprende que en muchas circunstancias de la vida, existen elementos de competencia, sabe que el deseo de triunfar, es un estímulo que impulsa al máximo sus capacidades. Pero también sabe, que ese impulso puede ser llevado hasta un punto en que resulten perjudiciales a los demás, como a sí mismo. Por eso, cuando la persona madura, tiene que competir, nunca olvida ser considerado hacia sus rivales, y se esmera en respetar las reglas de juego.

Esto conlleva, a tener una mayor tolerancia ante la frustración, lo suficiente para no afectar su estabilidad personal o emocional, por que, está consciente, que no siempre obtendrá logros, y habrá más de un fracaso. Esto interviene exclusivamente en una especie de interés sincero por los demás, y al competir busca estimular positivamente al oponente, para que éste también logre el mejor desempeño posible.

La competitividad, también tiene su polo negativo, su aspecto de anormalidad:

En una sociedad competitiva como la Guatemalteca, el fracaso es un fenómeno que se presenta con mayor frecuencia, y, naturalmente siempre que aumenta la probabilidad de fracaso, la probabilidad de frustración aumenta a la vez. En general, el individuo que tiene antecedentes de inestabilidad emocional, tiene menores posibilidades de resistir los efectos de la frustración que aquel cuyos antecedentes son de buena salud mental.

Se está, tan condicionado a la rivalidad en diversos aspectos de la vida, que ya muchos no pueden divertirse en sus ratos libres, si no es en alguna competencia donde uno de los contrincantes gana, mientras el otro pierde.

El no soportar la idea de no obtener lo que se desea da un cambio significativo a la competitividad. En el deporte, por ej.: Han habido incontables casos de personas que emplean drogas para mejorar su desempeño. El afán de ganar aunque implique sacrificar las virtudes del carácter es tal, que muchos entrenadores deportivos y aún padres de familia se abstienen de inculcar el espíritu deportivo como objetivo principal y lo reemplazan con el deseo apremiante de ganar. Fomenta la actitud de que el que no gana, no es nada..

La competencia, sea en el trabajo, educación o el deporte, obliga al individuo a gastar buena parte de su energía física, creativa y mental en un esfuerzo por hacer perder a los demás para beneficio propio, crear temores y ansiedades ante la perspectiva de perder algo por obra de ellos.

Este sentido tan intenso de la competencia tiende a levantar barreras de división, promoviendo la desconfianza, antipatía y malas relaciones con otros grupos y personas. El prójimo ya no es alguien que puede contribuir al éxito en la vida, sino alguien que lo obstaculiza; es un rival y no un amigo, un contrincante y no un socio.

Una vez que se tiene este concepto del prójimo, resulta más fácil infligirle daño, sin ningún sentimiento de culpabilidad. Las contiendas entre individuos, grupos y naciones, junto con las antipatías y calamidades que de allí surgen, son el resultado de las actitudes competitivas deshumanizantes. Los campos de guerra son una muestra de las actitudes y la ideología competitiva llevada hasta sus últimas consecuencias.

De lo anterior, la actitud de normalidad competitiva se pierde, y aparecen intereses de por medio, actitudes inmaduras y rasgos neuróticos más acentuados, que pueden provocar algún tipo de Trastorno de la Personalidad, por las ideas obsesivas perturbadas de ganar.

Factor Social

La familia es la estructura fundamental de la sociedad, donde el niño se inicia en las relaciones interpersonales y en el aprendizaje de los valores.

"En cualquier sociedad estratificada, las familias, los individuos compiten por ascender de categoría económica o social y muchos tienen éxito. Sin embargo, los mismos esfuerzos que individualmente aspiran al movimiento ascendente, resultan colectivamente sólo modestos cambios en una posición social individual o de estructura de clase".³ Como resultado de lo anterior, los cambios son producidos por:

- A. Parte de la conducta de clase del individuo en cualquier nivel, consiste en reprimir a aquellos que están empujando hacia arriba, es decir, trata de evitar que sean aceptados en un nivel más alto. Esto puede variar desde rehusar a aceptar a una persona de raza negra competente como compañero de trabajo o a una persona indígena como miembro de un club, hasta ordenar a una hija que deje de citarse con un mucha-

³ Goode, William J. La Familia. Editorial UTEHA. México. 1966. Pág. 180.

cho de familia pobre. Por mucho que tal comportamiento pueda racionalizarse, frustra en parte los esfuerzos de quienes quieren alcanzar la igualdad, con los de nivel social más alto.

- B. Las personas de todos los niveles, al esforzarse por ascender (con excepción de aquellos de la cima, en donde las personas tratan de mantenerse), se ven en desventaja ante la competitividad de educación, familia y amistades que poseen las personas que están por encima de ellos en clase. Generalmente, la mayor parte se quedarán cerca del nivel de clase en donde nacieron o se mueven hacia arriba sólo ligeramente.

"Aunque las familias de la clase superior pueden proteger a los individuos de la competencia rigurosa, estas familias como grupos o redes no pueden evitar la competencia entre sí mismas, incluyendo aquellos que lucha por ascender. Las familias que protegen celosamente a sus miembros de la competencia pueden arruinarse al no socializar a sus hijos lo bastante afectivo como para asumir el liderato de la familia en la siguiente generación".⁴

En otra perspectiva, la familia internamente, no importando a qué clase social pertenezca, se encuentra en una lucha constante entre el "esposo y esposa", al competir por el poder y ejercer la posición de líder en la familia siendo competencia diaria. El lucha contra ella, al intentar llevar a cabo una decisión, no existiendo reglas claras, por lo que, la autoridad pasa de un cónyuge a otro, lo que depende al final, quién gana la última batalla. Un ejemplo, son las frecuentes discusiones, con relación de la manera de educar y castigar a los hijos.

Este tipo de competencia entre esposos, los convierte en personas amargadas y resentidas y generan mucha confusión a los hijos. En el matrimonio, se necesita estimular la comprensión y reconocimiento del valor personal.

En el ambiente laboral, la competencia y la cooperación son importantes formas de motivación. Ambos surgen de las necesidades del individuo y son conceptos íntimamente relacionados.

"En varias empresas, se ha estado perdiendo la competencia honrada. Los hombres de negocios están en competencia con otras firmas comerciales. Manejan productos competitivos, compiten por los mismos mercados; compiten por los empleados y establecen situaciones de competencia en sus mismas

⁴ Goode, William J. La Familia. Editorial UTEHA. México. 1966. Pág. 188.

empresas, incluyendo la severa competencia comercial. Las empresas comerciales utilizan con frecuencia los concursos y otros programas de incentivos, para que los ganen los más aptos. Esto no es para disminuir la importancia de la competencia como instrumento de motivación, pero la realidad es que en la competencia alguien debe de perder".⁵

A nivel administrativo, docente o puesto, donde requiera el desempeño de un profesional universitario, tampoco se escapa de la competitividad. En este aspecto, compiten las personas que han obtenido un mejor desarrollo cognoscitivo y con un mayor dominio de las diferentes áreas de la carrera que haya estudiado. Los que no se creen capaces, no compiten, solamente asumen una actitud pasiva. Las personas que participan en este ambiente, tienen conciencia, que el competir no es esperar pasivamente la oportunidad, para realizarlo, sino que, tienen que seguir estudiando, preparándose y actualizándose, para mantenerse activo. De lo contrario, será superado rápidamente por otras personas que si tienen esa mentalidad, sobre todo, en esta sociedad tan cambiante.

Factor Biológico

Las condiciones físicas en cada persona, son determinantes, para lograr competir con una mayor potencialidad y alcanzar un máximo desarrollo durante el proceso competitivo.

El ser humano "sano" físicamente, puede competir con todas sus facultades y obtener lo que desea.

Pero también, una persona totalmente inválida, incapaz de mover un dedo para escribir, puede lograr estudiar y ser un profesional, y competir con las demás personas que tengan su nivel académico, además, obtener un puesto en alguna empresa.

Se nota pues, que las condiciones físicas, no fueron un obstáculo, para incorporarse a un trabajo, donde hay bastante énfasis a lo intelectual.

En el caso anterior, la visualización del campo competitivo se limita, cuando se desea aspirar a otro nivel, quizá no pueda competir, porque, el puesto requiere: Habilidad manual, supervisar personal o confidencialidad. Por lo tanto, disminuyen las oportunidades de crecimiento.

⁵ Thompson, Joseph W. La Venta Una Orientación Psicológica. Editorial Hispano Europea. Barcelona. 1973. Pág. 142.

Otras personas, en condiciones similares, utilizan la boca, para escribir y lo aprenden, incluso algunos logran realizar pinturas al óleo. Pero, las condiciones físicas les impiden competir por puestos de trabajo más importantes.

Bien pero no solamente, la falta de un miembro del cuerpo, desfavorece el desarrollo competitivo, también afecta los casos de retraso mental leve, que posiblemente no afecte el desenvolvimiento de la persona, pero si, al analizar y memorizar datos, interfieran en las actividades cognitivas requeridas en el ambiente, en la cual, se encuentre.

Las condiciones físicas o de otra índole de una persona, puede limitar las aspiraciones de obtener un puesto más alto en el trabajo, mayor rendimiento académico o mayor beneficio en muchas otras actividades, claro que, no totalmente, porque pueden competir a escalas menores y mantenerse a esos niveles.

La Biotipología humana, se encarga del estudio de los tipos humanos según sus características comunes o semejantes, por lo tanto, y bajo el punto de vista de semejanza no es posible encontrar dos personas iguales exactamente; las semejanzas son, de aspectos físico y en reacciones conductuales, y cuando se encuentran varias coincidencias se puede decir que tales individuos pertenecer a un mismo tiempo en un aspecto determinado.

Existen diversas biotipologías, pero se estudiará la biotipología del Psiquiatra Alemán Ernest Kretschmer. Este autor encuentra grandes relaciones entre la estructura o aspecto físico de la persona, su temperamento y sus manifestaciones anímicas. Se hará un análisis sobre qué tipo o clase, puede manifestarse la competitividad con relación al aspecto físico.

"Kretschmer agrupa a los seres humanos en las cuatro clases o grupos siguientes: 1) Pícnicos; 2) Atlético; 3) Leptosomáticos; y 4) Displásticos" ⁶

El Tipo Displástico: De cuerpo desproporcionado y figura un tanto deforme, presenta anomalías en su desarrollo físico, formas que muestran retrasos generales o parciales del desarrollo. Este tipo, no se tomará en cuenta por presentar anormalidades. A continuación, los tres tipos normales de constitución:

1.- **LOS PICNICOS:** De una palabra griega que significa compacto, tienen piernas cortas y tronco en forma de barril, cuello ancho, hombros redondos, pies pequeños y manos cortas. Esta descripción corresponde al tipo de hombre que en lenguaje familiar se llama rechoncho.

⁶ Kretschmer, Ernest. Psicología Médica. Editorial Labor S. A. Barcelona-Madrid. 1954. Pág. 193.

"En cuanto a su actitud compleja ante la vida y sus reacciones a las influencias del medio, los pícnicos muestras, en general, tendencias al contacto con el mundo exterior y con el presente; son comunicativos, sociables, generosos y espontáneos, se entregan a empresas audaces, pero a veces, se limitan a una vida más bien contemplativa, cómoda y sin esfuerzo. Entre ellos se cuentan los hombres de acción, los refinados y otros tipos análogos."⁷

Las personas de este grupo, manifiestan mucha sociabilidad, esto, las hace tener agrado al competir, pero su sensibilidad afectiva promueve tenerle consideración hacia los demás. Se distinguen además, porque son iniciadores de negocios, organizadores audaces y liberales e intermediarios discretos y bien intencionados.

2.- LOS ATLETICOS: Presentan un desarrollo bien proporcionado del tronco y las extremidades, con huesos y músculos bien desarrollados, manos y pies grandes.

En las contingencias de la vida corriente, los atléticos se caracterizan por su actitud tranquila y su escasa irritabilidad. El sentimiento activo más frecuente en proporción es la cólera explosiva; pero no abundan en ellos tanto como en los otros tipos estos factores afectivos fuertes, sobre todo sus grados de amplitud más sensibles y diferenciados, y tampoco muestran, de no ser por excepción, la tirantez interior de los leptosómicos. Entre los atléticos más sencillos hay muchos flemáticos declarados; pero aún en los demás, se advierte cierta actitud pasiva incluso en lo que se refiere a la sociabilidad y al humorismo, mucha veces característica y asociada a dificultad de adaptación y reorientación. La tonalidad de esta actitud pasiva es en unos hoscamente paranoide, inclinada al resentimiento, y en otros, más bien bonachona y amable, predomina en el conjunto la lentitud, la calma, la seriedad y el aplomo. El atlético se encuentra en situación desventajosa cuando hace falta agilidad, viveza, rapidez de adaptación, y entonces se muestra torpe y mezquino, en cambio, la gran estabilidad de su temperamento es un factor importante de su fortaleza e imperturbabilidad en situaciones agitadas, donde vacilan considerablemente los temperamentos nerviosos y los inflamables.

"En soldados y deportistas atléticos, esta serenidad flemática, está falta de susceptibilidad, suele ser un factor importante de su rendimiento. Los atléticos no son inconstantes, y los más capaces entre ellos se distinguen por su

⁷ Kretschmer, Ernest. *Psicología Médica*. Editorial Labor S. A. Barcelona-Madrid. 1954. Pág. 202.

lealtad, equilibrio y fidelidad, y también por su amistad duradera y el éxito de su vida matrimonial sin mayores problemas".⁸

Los que se encuentran en esta tipología, no corresponden a un tipo de producción intelectual tan significativo. En las situaciones agitadas, su pobreza reaccional le hace parecer imperturbable, y las graves o intensas ponen de manifiesto su pujanza. De no existir una razón especial es poco amigo de moverse, y en algunos casos se resiste a hacerlo.

La pujanza, perseverancia y fortaleza que manifiestan, los hace ser muy competitivos, por que, hasta no conseguir alcanzar lo que desean no descansan. Predominan en ellos, los ejercicios atléticos pesados, de acuerdo con la constitución corporal. Profesionalmente destacan rasgos positivos, de gran actividad y un concienzudo esmero.

3.- LOS LEPTOSOMATICOS: Que quiere decir de formas delgadas, estrechas. Son altos y delgados, de pecho estrecho, piernas, brazos, manos y pies largos, lo mismo que la cara. También se les llama Asténicos, de una palabra que es griega y significa sin fuerzas.

"Los temperamentos leptosomáticos tienden al ausentismo, a la introversión, a encerrarse en una zona individual rigurosa, en un mundo interior de sueños, ideas y principios ajenos a la realidad plantean una oposición franca entre su yo y el mundo exterior, vuelven, indiferentes o quisquillosos, y dan la espalda a sus contemporáneos, o se mueven entre ellos fríamente, sin interesarse ni establecer relación interior con nadie. En este grupo se encuentra en primer lugar numerosos tipos deficientes de excéntricos descontentadizos, egoístas ociosos inestables y criminales. En la vida afectiva, los leptosomáticos se distinguen por su energía tenaz, son inflexibles, intransigentes en sus principios, consecuentes consigo mismos, dominadores, moralistas heroicos, idealistas puros, fanáticos, fríos, déspotas o calculadores serenos dotados de flexibilidad diplomática".⁹

De esta forma, los leptosomáticos, no manejan un buen sentimiento competitivo, por que, siempre desean los resultados positivos, y al no obtenerlos, asumen una actitud calculadora. Rápidamente demuestran su baja tolerancia a la frustración, haciéndole daño a los demás, los perjudican o les impiden realizar plenamente sus propias metas.

⁸ Kretschmer, Ernest. *Psicología Médica*. Editorial Labor S. A. Barcelona-Madrid. 1954. Pág. 205.

⁹ Kretschmer, Ernest. *Psicología Médica*. Editorial Labor S. A. Barcelona-Madrid. 1954. Pág. 202.

Les importa más obtener beneficios personales, que no compartirlo con otra persona, considerando también, la posibilidad de que fueran familiares.

Factor Ecológico

"El célebre orador romano Cicerón dijo: "El hombre es el peor enemigo del hombre". Diez y ocho siglos más tarde, un caricaturista acuñó una frase que lo hizo famoso: "Hemos dado con el enemigo, el enemigo somos nosotros".¹⁰

Muchas fábricas competitivas, impulsando su producto, con ansias del desarrollo económico, han contaminado la tierra, el aire y el agua. Además, están causando grandes trastornos en la atmósfera terrestre: ha habido un aumento significativo en el bióxido de carbono, el metano, los clorofluorocarburos y los óxidos nitrosos.

La competencia de los países denominados tercermundistas con relación a los países desarrollados, ha sido clave fundamental para la destrucción del medio ambiente.

"Sobre esto, indicará Llord Timberlake Director del Instituto Internacional del Medio Ambiente y el Desarrollo, que es imposible hablar de los problemas ambientales del Tercer Mundo sin traer a colación las condiciones comerciales que existen entre el Norte industrializado y el Sur agrícola. La deuda no es más que un pequeño síntoma del gran desequilibrio comercial que existe. El Norte industrializado desea que el Tercer Mundo crezca y se desarrolle económicamente, como también, que los abastezcan con azúcar, café, cacao, té, plátanos, etc., pero niegan pagar bien por esos productos. Entonces, en la práctica se está obligando al Tercer Mundo a que abuse de su medio ambiente para que subsidie la compra de artículos de lujo".¹¹

I.3. COMPETENCIA ENTRE SEXOS

La mujer siempre es tratada como el sexo débil. Sin embargo, actualmente le han dado un giro notable en la participación de actividades laborales burocráticas, económicas, educacionales, etc., que han hecho de ellas una parte competitiva respetable en nuestra sociedad.

¹⁰ Revista de Comprensión. La Pura Verdad. Editorial Iglesia de Dios Universal. Canadá. Feb. 1990. Pág. 3.

¹¹ Idem. Pág. 5.

La base de muchos varones, en no aceptar competir con el sexo femenino, tiene su origen en un pensamiento ilógico-justificable, que la mujer nació para procrear hijos y atender los quehaceres de la casa, sin pensar un poco, de que se rata de otro ser humano y quizá con una propiedad mayor que el hombre, por tener el Don de dar a luz a otro ser humano, lo que es imposible para cualquier persona del sexo masculino. Por lo tanto, también tienen capacidades intelectuales o cognoscitivas que la pueden hacer una persona competente en varias actividades.

"Las hijas que han tenido una relación positiva con sus padres suelen tener más confianza en sí mismas, desarrollan mejor sus destrezas sociales y se muestran más capaces de manejar situaciones y circunstancias nuevas. Una joven cuyo padre la incluye, junto con los hermanos, en sus actividades, llevándola a pasear, o enseñándole deportes, aprende a asumir las cualidades propias del liderazgo, cualidades que ella necesitará más tarde para educar a sus propios hijos y para desempeñarse positivamente ya sea en el hogar o en sus estudios y el ejercicio de su carrera".¹²

Estos son factores esenciales en la mujer, para no asumir, una actitud pasiva o demasiada sumisa, cuando trabaje junto a hombres. Existen aún ciertos tabúes, que la mujer no puede manejar personal o ser una excelente administradora, pero en corporaciones internacionales las toman muy en cuenta.

Conociendo el desarrollo y crecimiento rápido de la ciudad, la mujer se está preparando académicamente, para lograr obtener mejores puestos de trabajo. Esto se nota, cuando las empresas solicitan personal, no importando el sexo, comúnmente seleccionan a la persona por su experiencia, conocimiento, rapidez, motivación, asimilación, toma de ideas, relaciones humanas y buen desempeño de trabajo bajo presión.

Por lo tanto, la mujer como el hombre, pueden competir libremente por puestos directivos o gerenciales, porque, cada quién puede ser verdaderamente productivo.

¹² Revista de Comprensión. La Pura Verdad. Editorial Iglesia de Dios Universal. Canadá. Ag. 1988. Pág. 15.

CAPITULO II

CONSECUENCIA DE LA COMPETITIVIDAD

II.1. DINAMICA ENTRE COMPETITIVIDAD Y RELACIONES INTERPERSONALES

"Las Relaciones Interpersonales o Relaciones Humanas, consisten en : "El arte de llevarse bien con los demás". Siempre que se reúnen una, dos o más personas, se establece una interacción. El proceso de las Relaciones Humanas, es un proceso con fuerza activa, que lleva a la creación de relaciones agradables o desagradables"¹³.

Las Relaciones Interpersonales, tienen que ser afectivas, por medio de personas que tienen algo en común, como: En apariencia, edad, actitud, valores y status. Con esto, se quiere indicar, que se busca relacionarse con personas que agraden y con ello, disfrutar de su compañía de esta interacción que existe entre dos seres humanos, se observa la calidad, intensidad y durabilidad de esa relación.

Dentro de la convivencia diaria de las personas, pueden surgir competencias, incluso hay empresas, donde promueven bastante que el sector A, pueda producir más que el sector B, haciendo competiciones mensuales. Acaso, no se ha escuchado que algún padre de familia, le diga a uno de sus hijos, haz el trabajo igual como el de tu hermano Jorge, menospreciando con esto, la capacidad y habilidad de su hijo.

Lo anterior, son ejemplos, donde el proceso competitivo tiene repercusiones en poco tiempo, afectando así, las relaciones humanas.

Existen casos, donde, dos personas amigas compiten por lograr un puesto ejecutivo en la misma empresa, y cuando uno de ellos lo obtiene, el otro asume una conducta desconocida, dejándole de hablar a su amigo, creando problemas, hablando a espaldas de él. Todo el panorama de las relaciones humanas se perdió, por que, salió a la luz la envidia. Y además el fracaso fue muy fuerte, entre las metas que tenía propuestas.

Puede afirmarse que la persona se desarrolla, principalmente en la medida en que se establece relaciones con los demás, y aprende a vivir, no solamente a costa de ellos, contra ellos o entre ellos, sino con ellos.

¹³ Sferra. Adam y et al. Personalidad y R. H. Editorial Mcgraw-Hill. España 1968. Pág. 57.

"Según Emilio Mira y López, menciona que existen cuatro tipos de relaciones fundamentales entre las personas:

- A) La Relación de Rivalidad
- B) La Relación de Dominio
- C) La Relación de Sumisión
- D) La Relación de Colaboración."¹⁴

A) La Relación de Rivalidad

Se trata inicialmente de una "Lucha por el poder", es decir, de una relación que se establece apuntando hacia el objetivo de dominar o superar al otro. Si es guiada por la tendencia más primaria se transforma en agresión o lucha física; si es reglamentada socialmente, puede dar lugar a una competencia cultural, deportiva o académica.

En este tipo de relación, la competitividad puede ser más intensa, cuando más equivalente y equipotente son los rivales, o sea, cuanto más se semejan. Las relaciones humanas son frías y distantes.

B) La Relación de Dominio

En ella el sujeto se siente dueño y señor de la situación y considera a su socio o a sus socios súbditos a los cuales puede y conviene dirigir y ordenar.

Las personas compiten por querer tener el mando, aunque el mismo no tenga un puesto o puestos directivos. El dominio que desean obtener, puede adquirir términos como voluntad de poder, tendencia a la autoafirmación, soberbia, ambición, deseo de mandar, etc. Las relaciones humanas son formales y tensas.

Este sentido tan intenso de la competencia, visto en los incisos anteriores, tiende a levantar barrera de división entre las personas, promoviendo la desconfianza, antipatías y malas relaciones con otros grupos y personas. El prójimo ya no es alguien que puede contribuir al éxito en la vida sino alguien que lo obstaculiza.

Una mayor comprensión de la conducta humana, así como una buena dosis de paciencia y tacto, ayudan a establecer unas relaciones interpersonales aceptables, y tienden a crear una situación de reciprocidad en los demás.

¹⁴ Mira y López, Emilio. Manual de Psicología General Editorial Kapelusz. Buenos Aires. Argentina. 1969. Pág. 286.

C) La Relación de Sumisión

La actitud sumisa, pasiva o dependiente, lleva una relación en la que el sujeto carece de iniciativa o si la tiene la condiciona a la aprobación de la persona más cercana o del grupo en el que convive.

Sin duda el miedo es el factor motivante más destacado en la determinación de este tipo de relación, pero también existen otros motivos a medida que se desarrolla la personalidad.

He aquí los más importantes:

- Inexperiencia: Sentimiento de inseguridad ante la situación.
- Apatía: Falta de energía, de ambición o interés.
- Admiración o respeto hacia quien nos manda "Mesianismo gregario" (Confianza inmotivada o desmedida de creer en las personas, sobre sus actos y conductas).
- Tendencia a la autoexpiación o castigo (Para librarse del remordimiento).
- Conveniencia utilitaria (Ganancia económica, afectiva, etc.)

D) La Relación de Colaboración

En esta relación, lo mismo que en la de rivalidad, existe equivalencia y equipotencia entre los amigos, pero aquí, esa equiparación no se esteriliza por oposición de esfuerzos, sino que conduce a la unificación y convergencia de acciones en beneficio común.

Alternativamente, cada uno de los miembros de este dinamismo social se suceden en oposiciones de mando y de obediencia, en forma oscilante y suave, bien sea con finalidad productiva (trabajo) bien sea con finalidad hedónica (placer obtenido por la fantasía y el juego, liberando las tensiones íntimas). En la actitud y relación de colaboración la relación dominante es la afectuosa, sea de tipo amistoso, sea de tipo amoroso.

Esta relación, solamente se alcanza en el individuo humano, cuando ya ha conseguido superar las dos emociones básicas (defensivas y ofensivas) del miedo y la ira; por esto empiezan a ser observadas solamente después de los 4 años.

II.2. COMPETITIVIDAD Y ANSIEDAD

La ansiedad es un factor en extremo complejo y desconcertante que favorece el estrés. Puede definirse como: "La Sensación de temor o terror, pero sin distinguir la causa".¹⁵

¹⁵ Morris, Charles. Psicología: Un Nuevo Enfoque. Programas Educativos, S. A. México. 1988. 5a. ed. Pág. 416.



La ansiedad es una parte inevitable de la vida, casi todo el mundo la experimenta en un momento y otro. La ansiedad ocurre generalmente como una reacción temporal y ocasional al estrés o tensión de la vida diaria. Cuando la ansiedad se hace tan grave o frecuente que interfiere con la capacidad de funcionamiento del individuo, puede existir un trastorno de ansiedad.

Las presiones económicas, hacen que muchas personas miren el futuro con cierto pesimismo. La inestabilidad de la economía del país, convierte la vida diaria de la mayoría en una ardua lucha por obtener apenas lo esencial.

La preocupación por escoger una carrera, que permita ganarse la vida en el futuro, intensifica la competencia académica. Ni los que están aún en la infancia, se escapan de las presiones que subrayan la importancia de llegar a ser supercompetentes en diferentes oficios.

Estas exigencias del ambiente, crean presión a cada persona, obligándolas a acelerar, intensificar o cambiar la dirección del comportamiento o bien alcanzar niveles superiores de rendimiento. En parte, la sensación de la presión nace del interior, de las metas e ideales más personales.

La preocupación de una mejor inteligencia, aspecto, popularidad o talentos, puede empujar a cada uno, a niveles más altos de excelencia. Puede culminar, entre otras cosas, en un verdadero empeño por aprender, correspondiendo un enorme placer.

Por otra parte, la presión interna puede resultar destructiva si los objetivos son imposibles de conseguir. Esto, sucede con las personas competitivas-exageradas, en donde, muchas actividades en la cual se encuentren, no van a tener la satisfacción de obtenerlo, y al no poseerlo, les produce una insatisfacción tan grave, que se transforma en "Frustración" ¹⁶.

En una sociedad competitiva como la Guatemala, por ejemplo, el fracaso es un fenómeno que se presenta con mayor frecuencia, que entre aquellos que viven en sociedades no competitivas. Y naturalmente, siempre que aumenta la probabilidad de fracaso, la probabilidad de frustración aumenta a la vez.

"Un estudio sobre las personas competitivas y su relación en la provocación de ansiedad, concluyó con tres factores decisivos, que pueden alterar el estado psicológico y físico". ¹⁷

¹⁶ Frustración: Reacción emocional que se presenta cuando a alguien se le impide alcanzar una meta.

¹⁷ Despertad. Revista. La Torre del Vigía. México. 8 de enero de 1995. Vol. 76. No. 1. Pág. 6.

El Primer Factor

La cantidad de preocupaciones diarias que producen frustración. Muchas personas competitivas, llevan pesadas responsabilidades, manejan situaciones difíciles, afrontan gastos crecientes y soportan un estilo de vida irregular. Estas preocupaciones diarias son el factor que más contribuye al incremento del estrés. Si los problemas siguen sin resolverse, lo único que se consigue acumular frustración, al no encontrar soluciones adecuadas.

El Segundo Factor

La falta de apoyo, la ausencia de alguien en quién confiar. Las personas capaces de trabajar o estudiar a ritmos elevados, se dan cuenta al final, que se encuentran solos, produciéndoles tensión, claro que su trabajo individual puede ser excelente, pero dejaron a un lado la sociabilidad, quedando al final frustrados por no compartir con nadie los logros obtenidos.

El Tercer Factor

Lo constituyen lo sentimientos de inutilidad. Si los que ocupan mandos medios son competitivos, y perciben que sus esfuerzos no los conducen a ninguna parte, pueden terminar con una gran tensión emocional. La frustración se inicia al tratar de aportar algo importante y que no se le haga caso.

Los sentimientos de inutilidad, germinan en un ambiente de ingratitud, y se traducen en estrés. El punto fundamental es que todos necesitan que los esfuerzos se agradezcan y reconozcan, y si, se trabaja o estudia en lugar donde no se premien los esfuerzos, es más probable que se llegue a sufrir un trastorno de ansiedad.

II.2.A. Reacciones a la Frustración

Muchas personas que se encuentran con una elevada producción de competitividad, reaccionan ante la frustración, en cualquiera, de las dos formas, sea como "Reacción orientada a la tarea" o también "Reacción de mecanismos de defensa"¹⁸.

Las reacciones orientadas según la tarea comprenden modo de ajuste que representa medios relativamente directos para modificar, cambiar o suprimir la situación de frustración, mediante la discusión, persuasión e ira controlada.

¹⁸ Whittaker, James. Psicología. Nueva Editorial Interamericana. S. A. 2a. ed. 1971. Pág. 498.

Existen tres tipos generales de reacciones orientadas hacia la tarea:

1. El Ataque y la Agresión

Por ejemplo, un vendedor que está compitiendo por el primer lugar de producción al mes, encuentra a una cliente que le dice, "después de dos horas de plástica", que ahora no puede comprar, pero si pasa dentro de tres meses, solicitará el producto. El vendedor se enoja, pensando que perdió su tiempo, se levanta del sillón molesto se despide bruscamente y golpea la puerta al cerrarla.

Según el ejemplo anterior, el vendedor no soportó ver frustrados los intentos, para lograr la venta. Por lo que, agredió indirectamente a la cliente al golpear la puerta. La agresión de este tipo, es fuertemente condenada en nuestra sociedad, por que provoca una actitud destructiva en una relación humana.

Sin embargo, la agresión no siempre es destructiva. La frustración puede conducir a un aumento del esfuerzo constructivo dirigido a vencer la situación. El estudiante que recibe un puntaje de 50 en el examen de un curso que debe pasar, se ve motivado a ejercer mayor esfuerzo en el próximo examen. Una mujer sin atractivos, motivada para atraer una persona del sexo opuesto, si se ve frustrada, puede probar distintos estilos del peinado y de arreglo.

Estos ejemplo señalan una conducta constructivo a vencer el origen de la frustración.

2. La Huida y la Retirada

Se observa con frecuencia, cuando la conducta agresiva no es posible o cuando la conducta agresiva no ha producido la eliminación de la situación frustrante.

Por ejemplo, un estudiante de Bachillerato que se ha visto movido por su fracaso a ejercer un máximo de esfuerzo y que todavía falla, puede de una manera realista decidir que no tiene la capacidad de seguir compitiendo dentro de los estudios preparatorios y retirarse de ellos.

Como la conducta va dirigida hacia la situación de frustración misma y está orientada hacia la realidad, se clasifica esta reacción como adaptativa.

3. La Componendas y las Substituciones

En muchos casos, las situaciones de frustración no son vencidas ni por el ataque de agresión ni por la huida ni la retirada.

En tales situaciones, se emplean con frecuencia las componendas y la substitución.

La persona que desea desarrollarse como profesional competitivo en el campo laboral, pero se encuentra trabajando en una empresa, donde es muy raro, observar ascensos, puede llegar a decidir cambiar de trabajo por otro, en el que si den ascensos frecuentes.

De este modo, el compromiso y la substitución representan modos adecuados, orientados hacia la tarea, en respuesta a alguna situación de frustración.

La Segunda forma, son las reacciones de Mecanismos de Defensa, no siempre son orientadas hacia la realidad y dirigidas directamente a la supresión de la fuente de la frustración. Algunas veces comprende distorsiones de la realidad que están destinadas no a resolver el problema, sino que, a disfrazarlo.

A pesar de que existen diferencias individuales en lo que se refiere al grado en que se emplean estos mecanismos, se observan en la conducta de todos los seres humanos.

Para servir como protección en contra de la ansiedad los mecanismos de defensa siempre son empleados sin intervención de la conciencia.

Por otra parte, los mecanismos de defensa comprenden distorsiones de la realidad dirigidas a defenderse contra la ansiedad, pero no van directamente orientadas hacia la finalidad de alterar o suprimir la situación de frustración. Estos mecanismos son un medio de engañarse a sí mismo respecto a las causas de la situación causante del estrés, con lo cual, se aminoran la presión, frustración y ansiedad.

Estas condiciones son debilitantes porque pueden hacer flaquear y hasta hundir a personas, que por lo demás son competentes y enérgicos, y gozan de buena salud. La causa principal es el estrés prolongado.

El proceso competitivo, requiere que participen personas bien adaptadas seguras de su capacidad para afrontar en forma realista y madura los problemas.

La persona bien adaptada ha aprendido a encontrar el justo medio entre conformidad y no conformidad, autocontrol y espontaneidad. En ocasiones actúan con absoluta espontaneidad, pero pueden controlarse, cuando al dejarse

llevar por sus impulso competitivos resultarían perjudiciales. Saben cambiar de actitud cuando así lo exige la sociedad, aunque tratan de cambiarla, cuando esto parece lo más recomendable. Tal flexibilidad a menudo se considera una señal de que esos individuos están en condiciones de juzgar realísticamente el mundo y sus propias necesidades y capacidades. Conocen sus cualidades y admiten sus flaquezas o limitaciones.

Por ello, han escogido una actitud frente a la vida que está en armonía con su yo interno. No piensa en obrar en contra de sus valores en aras del éxito. La seguridad en sí mismos les permite afrontar, las presiones, tensiones, frustraciones y riesgos sin excesiva ansiedad y, quizá lo más importante, les permite arriesgar sus sentimientos y autoestima en relaciones muy estrechas.

Los mecanismos de defensa, cuyo principal objetivo consiste en defender al individuo contra la ansiedad, comprenden:

- **Compensación:** Cubrir las debilidades subrayando los rasgos convenientes o buscando el desquite de la frustración en un aspecto con excesiva satisfacción en otro.
- **Identificación:** Aumentar los sentimientos de valía identificando el yo con personas o instituciones de situación ilustre.
- **Proyección:** Culpar de las dificultades a otras personas o atribuir los propios deseos faltos de ética a otras personas.
- **Racionalización:** Tratar de probar que la conducta de uno mismo es "racional" y justificable, y por lo tanto merecedora de la aprobación propia y de la aprobación social.
- **Represión:** Evitar que los pensamientos peligrosos o dolorosos entren a la conciencia.
- **Formación de Reacciones:** Evitar que los deseos peligrosos se expresen, exagerando las actitudes o tipos de conducta opuestos, y empleándolos como "barreras".
- **Regresión:** Retirarse a un grado de desarrollo anterior, que comprende respuestas menos maduras y generalmente grado más bajos de aspiración.

II.3. COMPETITIVIDAD vs. COOPERACION

La cooperación, puede definirse, como: "Una forma de acción social en que dos o más personas o grupos trabajan juntos, o colaboran para realizar una tarea común o alcanzar un mismo fin, en el que convergen intereses comunes semejantes o complementarios".¹⁹

¹⁹ Diccionario de Trabajo Social. Ezequiel, Ander Egg. El Cid Editor. Caracas. 1978. Pág. 95.

La cooperación permite al ser humano desarrollar un sentimiento de solidaridad y de ayuda mutua, en la cual, se alcanzan fines comunes, mediante la asociación de personas y esfuerzos que el individuo se proporciona a sí mismo y para los demás buscando el bienestar social y el establecimiento de servicios mutuos de acuerdo a sus necesidades. Desarrollando además, la iniciativa, la creatividad, la comunicación e integración grupal.

"En 1,981 los profesores David y Roger Johnson y sus colegas en la Universidad de Minnesota (EE.UU), hicieron una amplia investigación sobre el esfuerzo competitivo y cooperativo. Demostraron que los procesos de compartir y deliberar en el seno de un grupo cooperativo propiciaban el descubrimiento y desarrollo de mejores estrategias para el aprendizaje que las situaciones de aprendizaje competitivo".²⁰

También se afirma que las condiciones de trabajo cooperativo permiten fabricar productos de mejor calidad que las situaciones competitivas en el trabajo.

La competencia entre individuos, puede producir mejores resultados solamente si la tarea es muy sencilla y no tiene interdependencia con otras labores. Cuando hay una estructura altamente competitiva, el éxito favorece específicamente a aquellos cuyo temperamento es más apto para la competencia.

En cambio, las estructuras y actitudes basadas en la cooperación, tanto en el trabajo como en el estudio y las relaciones humanas, fomentan una amplia gama de cualidades humanas muy valiosas entre un mayor número de personas.

También, crea sensibilidad ante los sentimientos de los demás. Reduce el egocentrismo, generando mayor conciencia de las necesidades de otros. Ayuda a la vez, a trascender los límites de la propia experiencia y alcanzar una visión más amplia de los problemas, perspectivas y puntos de vista de otros seres humanos. Propiciando la unidad entre individuos y grupos, una mentalidad de "nosotros" y no de "él", "ella" o "aquellos".

Ante lo anterior, se debe analizar cuidadosamente, que al colaborar, las personas tienen que presentar una actitud madura, para que puedan trabajar en compañía de otros y en beneficio de los demás, en su casa, en el trabajo, en la educación y en la población en que vive.

²⁰ Revista de Comprensión. La Pura Verdad. Editorial Iglesia de Dios Universal. Canadá. Junio 1987. Pág. 8.

La cooperación abarca una parte muy importante de la vida y juega un papel en extremo necesario. Pero, la competencia también forma parte de la vida, agrada o no, se está obligado a competir en los estudios, en los deportes o en el trabajo.

La comparación ventajosa para cada quien, de los esfuerzos respecto a los del compañero, generalmente constituye el factor que determina la obtención de buenas calificaciones, del primer lugar, de mejor sueldo.

La persona madura comprende que en muchas circunstancias de la vida existen elementos de competencia y de cooperación. Sabe que el deseo de colocarse a la cabeza, puede ser un factor vital que impulsa al máximo su capacidad. Pero, también sabe que ese impulso puede ser llevado hasta un punto en que resultan perjudiciales a los demás, como así mismo.

Por ello, cuando la persona madura tiene que competir, nunca olvida ser considerado hacia sus rivales, buscando estimularlos y animarlos positivamente, para que, estos también logren el mejor desempeño posible. Este tipo de actitud competitiva, no es mala, sino tan buena, como la cooperación, claro que siempre, respetando las reglas del juego.

II.3.A. EL CONTINUUN DE LA MADUREZ

El crecimiento desde la infancia hasta la edad adulta se realiza en proporción con las leyes naturales.

En el continuun de la madurez, la Dependencia es el modelo del "TU", tu cuidas de mí, tu haces o no haces, lo que debes hacer por mí; te culpo a tí por los resultados.

La Independencia, es el modelo de "NOSOTROS", nosotros podemos hacerlo, nosotros podemos cooperar, nosotros podemos combinar nuestros talentos y aptitudes para crear juntos algo más importante.

Las personas dependientes necesitan de los otros para conseguir lo que quieren. Las personas independientes lo consiguen gracias a su propio esfuerzo. Las personas interdependientes combinan sus esfuerzos de otros para lograr el mayor éxito.

Es fácil ver que la independencia es mucha más madura que la independencia. La independencia es un logro principal en sí y por sí misma. Pero no es infalible. Sin embargo, el modelo social corriente indica que la indepen-

dencia, es la meta de muchos individuos y movimientos sociales. El auto perfeccionamiento pone a la independencia sobre un pedestal, como si la comunicación, el trabajo de equipo y la cooperación fueran valores inferiores.

El tipo de reacción que lleva a "romper cadenas", "liberarse", "auto afirmarse" y "vivir la propia vida", revela a menudo dependencias más fundamentales de las que no se puede escapar porque no son externas, son internas; dependencias tales como las de permitir que los defectos de otras personas arruinen las vidas emocionales, o como las de sentirse víctima de personas y hechos que están fuera de control.

El problema de la dependencia es una cuestión de madurez personal que tiene poco que ver con las circunstancias. La independencia de carácter nos da fuerza para actuar, en lugar de que se actúe sobre sí mismos. Nos libera de depender de las circunstancias y de otras personas, pero no es la meta final de una vida eficaz.

El pensamiento independiente por sí solo, no se adecúa a la realidad interdependiente, las personas independientes sin madurez para pensar y actuar interdependientemente, pueden ser buenos productores individuales, pero no serán buenos líderes, ni buenos miembros de un equipo y tendrán dificultades en tener éxito en el matrimonio, estudios, relación laboral.

El concepto de la interdependencia es mucho más maduro, más avanzado. Si se es físicamente interdependiente, se es capaz de depender de sí mismo, pero también comprende que trabajando juntos se puede lograr mucho más de lo que puede lograr él solo.

Cuando la persona se vuelve verdaderamente independiente, posee ya una base para la interdependencia, posee un carácter de base a partir del cual se puede obrar con mayor eficacia, orientada hacia la personalidad, el trabajo de equipo, la cooperación y la comunicación.

CAPITULO III

III.1 CARACTERIZACION DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE. CUNOC. USAC

El Centro Universitario de Occidente de la Universidad de San Carlos de Guatemala, se encuentra ubicada, al final de la calle Rodolfo Robles, zona 3, de esta ciudad "Quetzaltenango".

El siguiente cuadro, incluye las carreras que se encuentran en el CUNOC, con descripción del tiempo aproximado para obtener los respectivos títulos:

NIVEL INTERMEDIO ²¹

CARRERA	SEMESTRES
Profesorado de Enseñanza Media en Pedagogía y Ciencias de la Educación	7
Profesorado de Enseñanza Media en Psicología	7
Trabajador Social Rural	7

NIVEL LICENCIATURA ²²

CARRERA	SEMESTRES
Pedagogía y Ciencias de la Educación, Psicología y Trabajador Social (Además del tiempo correspondiente al nivel Técnico)	4
Ingeniero Agrónomo en Sistemas de Producción Agrícola	10
Contador Público y Auditor	11
Economista	11
Administrador de Empresas	11
Abogado y Notario	10

NIVEL LICENCIATURA ²³

Médico y Cirujano	6 años
Ingeniero Civil	10
Ingeniero en Mecánica	10
Ingeniero Industrial	10

NOTA: Hay que agregar tiempo necesario para los exámenes Generales Privado y Público o Ejercicio Profesional Supervisado. (E.P.S.)

Las carreras anteriormente descritas, se presentan en cinco áreas (Ciencias Económicas, Ciencias Jurídicas y Sociales, Ciencias de la Salud, Ciencia y Tecnología y Ciencias Sociales y Humanidades), las cuales tienen como finalidad formar el recurso humano que pueda afrontar los desafíos económicos y sociales y, que puedan orientar a los sectores más necesitados a buscar soluciones en pro de su desarrollo, haciendo realidad el lema: "Id y Enseñad a Todos".

^{21,22,23} Guía de Inscripción. Of. Aux. de Registro de Occidente. CUNOC. 1998.

III.2. INTERPRETACION DE DATOS

CUADRO No. 1

“LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS”
(ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA DEL
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE.
CUNOC QUETZALTENANGO. 1997)

EDAD		
EDAD	No.	%
19 años	7	7
20 años	11	12
21 años	17	18
22 años	12	13
23 años	7	7
24 años	10	11
25 años	11	12
26 años	7	7
27 años	2	2
28 años	1	1
29 años	3	3
30 años	2	2
35 años	1	1
38 años	1	1
42 años	1	1
45 años	1	1
48 años	1	1
TOTAL	95	100

Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los estudiantes de la carrera de Psicología. CUNOC. Quetzaltenango.

El estudio que se realiza sobre la competitividad tiene como muestra un total de 95 estudiantes que forman el 100% de encuestados.

Las personas, están respectivamente comprendidas entre las edades de 19 a 48 años respectivamente, divididos en el Segundo, Cuarto, Sexto, Octavo y Décimo semestres de la Carrera de Psicología.

Lo cual significa, que la mayoría de estudiantes están involucrados en la Carrera de Psicología, con la finalidad de establecer un proceso de superación,

de tener condiciones económicas y cognoscitivas que le ayuden a desenvolverse con mayor soltura, logrando así una satisfacción personal.

El cuadro anterior, da a conocer que un total de 35 estudiantes, se encuentran dentro y finalizando la adolescencia (19 y 21 años), lo que puede provocar un aumento en los procesos de competitividad que genere la carrera.

CUADRO No. 2

**“LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS”
(ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA
DENTRO DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE.
CUNOC QUETZALTENANGO. 1997)**

SEXO		
	No.	%
FEMENINO	65	68
MASCULINO	30	32
TOTAL	95	100

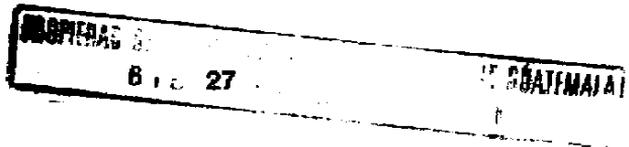
Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los estudiantes de la carrera de Psicología. CUNOC. Quetzaltenango.

Del 100% de estudiantes, el 68 por ciento pertenece al sexo femenino, y el 32 por ciento al masculino.

Es importante señalar que en el medio universitario, el sexo femenino muestra muchas veces desventajas en relación al sexo masculino, cuando de competitividad se trata.

Dentro de la cultura quetzalteca, se guarda mucho respeto por la mujer, haciendo de ella una persona que se le da muy poca libertad para actuar o realizar lo que ella desee, incluyendo, la evaluación continua que la sociedad misma realiza en la forma de su actuar.

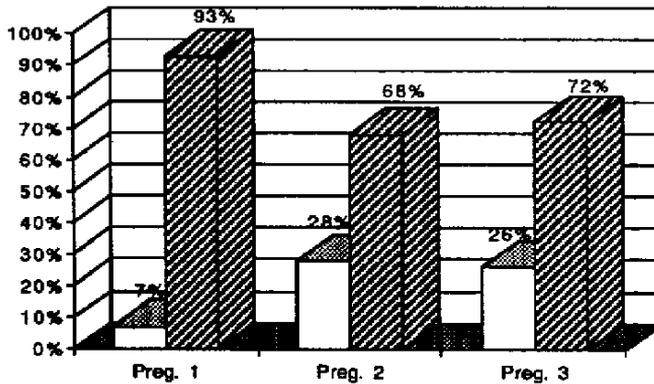
Esto hace, que en el Centro Universitario, el desenvolvimiento competitivo de la mujer, no sea tan libre, como la del hombre.



CUADRO No. 3

**“LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS”
(ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA DEL
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE,
CUNOC QUETZALTENANGO. 1997)**

PREGUNTAS	PORCENTAJES		
1. Considera Ud. que el ambiente de su clase es	Agrad.	Des.	
	93%	7%	
2. Cree Ud. que el grupo con quienes trabaja, es el mejor de la clase	SI	NO	NULOS
	28%	68%	4%
3. Estudia Ud. mejor en	GRUPO SOLO NULOS		
	26%	72%	2%



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los estudiantes de la carrera de Psicología. CUNOC. Quetzaltenango.

El cuadro evalúa el tipo de ambiente de los semestres en general, si son estimulantes o perjudiciales, en torno a la relación entre compañeros.

Considerando los datos obtenidos, se puede constatar que el tipo de ambiente de los semestres estudiados es agradable, en el cual, los estudiantes mencionaron que existe una comunicación abierta, con manejo de buenas relaciones interpersonales, favoreciendo el respeto y la confianza entre todos.

Cuando de trabajar en grupo se trata, los estudiantes buscan asociarse con compañeros que más afinidad tengan, pero aún así, un total de 65 estudiantes, respondieron que, no conforman, un buen grupo de trabajo. Mencionando a la vez, que sus grupos no son los mejores ni los peores, sino que son grupos medios. Pero, también indicaron que el nivel de ideas es diferente a pesar de la unión, haciendo del grupo internamente competitivo que genera muchas veces egoísmo entre sí.

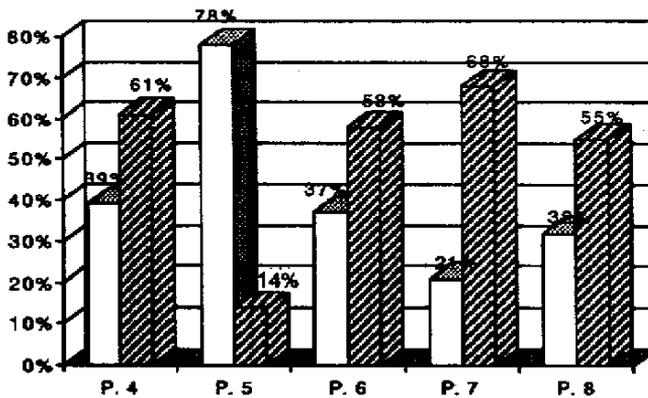
Un total de 68 estudiantes respondieron que les gusta estudiar solos, por que, captan mejor las ideas centrales, comprenden más, toman decisiones sin ofender a los demás, obtienen mayor concentración sin que nadie interrumpa o pierda el tiempo.

En conclusión y evaluando lo anterior, entre el ambiente estudiantil existe una relación de comunicación abierta, con manejo de buenas relaciones humanas. Esto se da, siempre y cuando los estudiantes no formen grupos de estudio, por que, se promueve rápidamente un trabajo individual que genera competitividad, dentro de la clase o semestre.

CUADRO No. 4

“LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS” (ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE. CUNOC. QUETZALTENANGO. 1997)

PREGUNTAS	SI	NO	NULOS
4. Forma Ud. parte de un grupo específico, para trabajos continuos	39%	61%	0%
5. En la mayoría de tiempo y elaboración de trabajos, los realiza Ud. sólo	78%	14%	8%
6. Le importa mucho obtener mejores calificaciones a nivel personal, que a nivel grupal	37%	58%	5%
7. Le gusta tratar de ser el mejor de su clase	21%	68%	11%
8. Piensa Ud. que estudiando sólo, puede aumentar su aprendizaje, con relación a sus compañeros	32%	55%	14%



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los estudiantes de la carrera de Psicología. CUNOC. Quetzaltenango.

El cuadro da a conocer la diferencia de colaboración en el trabajo en grupo, con la no colaboración impulsada, por un interés personal y competitivo con relación a sus compañeros de clase.

Según las respuestas de los encuestados, el trabajo en grupo se realiza muy poco, pero cuando existe, a menudo la minoría, que conforma el grupo, realiza más trabajo e investigación que los demás. Los estudiantes que apoyan el trabajo en grupo (39%), mencionaron que se aprende más, por la discusión del tema a través de los diferentes puntos de vista, según las experiencias de los compañeros. Esto da a conocer que existe colaboración, pero no con la intensidad necesaria, para asimilar todo lo posible en relación al contenido que presentan los cursos en cada semestre.

Porcentajes elevados (78%), demuestran que a la mayoría de estudiantes les gusta estudiar solos.

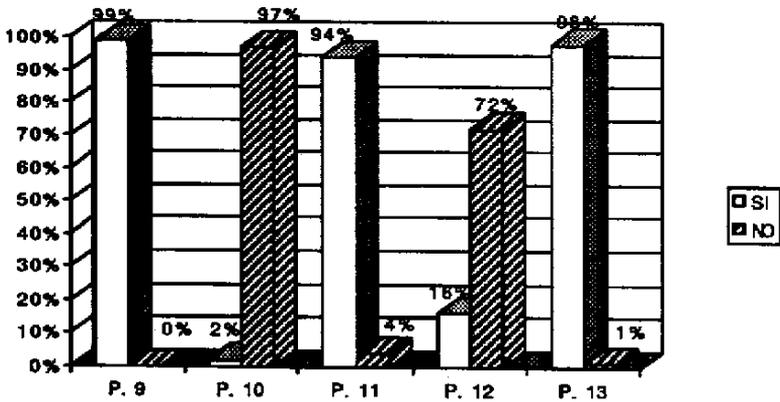
Al contrario de colaborar con los demás compañeros de clase, ellos mencionan que no les gusta hacerlo por diferentes razones, entre los que se encuentran los siguientes: Por evitar culpar a alguien por bajo punteo, para evitar contradicciones, por que algunos no aceptan opiniones ni críticas, para no perder el tiempo, para no depender de nadie, se estudia más despacio y mejor, por que pueden utilizar su propio método de estudio, realizando los trabajos más rápidos y a conciencia. A la vez, indicaron que por la fuerza de voluntad para hacer las cosas han originado a conocer su capacidad, elevando así, su autoestima.

Con los datos anteriores, se comprenden que existe cierta desvalorización por la mayoría de estudiantes, al no buscar obtener los mejores resultados teóricos-prácticos, sino que, se conforman con salir apuradamente en cada curso. Falta más integración grupal.

CUADRO No. 5

“LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS”
 (ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA DEL
 CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE. CUNOC.
 QUETZALTENANGO. 1997)

PREGUNTAS	SI	NO	NULOS
9. Piensa Ud. que el compartir conocimientos estimula a aprender nuevas cosas	99%	0%	1%
10. El que Ud. obtenga notas bajas, es consecuencia de no encontrar apoyo entre sus compañeros	2%	97%	1%
11. Solicita ayuda a otro compañero, cuando ve que tiene dificultades en alguna materia	94%	4%	2%
12. Se considera Ud. intelectualmente bueno, que el resto de sus compañeros	16%	72%	7%
13. Le gustaría obtener los mejores logros en su actividad académica	98%	1%	1%



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada a los estudiantes de la carrera en Psicología. CUNOC. Quetzaltenango.

En el cuadro anterior, se obtendrán los datos que confirman si un estudiante independiente (a nivel competitivo) ve afectado su proceso de aprendizaje, con relación a estudiar en grupo.

Casi el total de los encuestados (99%), contestaron que el compartir conocimientos estimula a aprender más, que estudiar sólo. Lo anterior, entra en contradicción, con las respuestas obtenidas del cuadro No. 4, donde mencionan que si pueden aprender mejor sólo.

Los resultados dan a conocer que la mayoría de los estudiantes (97%), negó que fuera culpa de los compañeros, el no encontrar apoyo y obtener notas bajas, solamente puede darse por negligencia y pocos esfuerzos. El apoyo se encuentra, pero no, es culpa de los otros, es más personal. Por lo mismo, en similares proporciones, mencionaron que solicitan ayuda a otros compañeros, cuando ven que tienen dificultades, y en mínima cantidad (4%) indicaron que solicitan ayuda a los docentes, para obtener una mejor visión.

Existen estudiantes que se consideran intelectualmente mejores que el resto de sus compañeros, según ellos, por que han desarrollado mejor sus facultades mentales, aprovechando sus potencialidades para un mejor aprendizaje. En general, se consideran buenos. Mientras que el resto de estudiantes, se clasifican en la normalidad, ni bajo, ni alto, solamente medios.

De estos, se obtiene y en comparación del cuadro número cuatro, que un total de 25 estudiantes o sea el 26% de la muestra global, les gusta ser los mejores individualmente. Ellos piensan, que pueden aprender, comprender y asimilar más los contenidos, haciendo los trabajos y estudiando a nivel personal. No ven afectado su aprendizaje.

Mientras que, el otro porcentaje de estudiantes, consideran que tienen, que luchar por superarse, para obtener buenos resultados y ser buenos profesionales en el futuro, para satisfacción de su autoestima, y encontrar un mejor empleo.

CUADRO No. 6

"LA COMPETITIVIDAD Y SUS CONSECUENCIAS" (ESTUDIO REALIZADO EN LA CARRERA DE PSICOLOGIA DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE. CUNOC. QUETZALTENANGO. 1997)

PREGUNTAS
14. Cuando alguien tiene mejores punteos, como se siente o que piensa?
15. Qué cosas le ayudarían a obtener notas más altas, como los demás?

El cuadro demostrará que puede hacer un estudiante, cuando encuentra dificultades académicas, y como logra superarlo, sin llegar, a un grado alto de ansiedad.

Hay que notar, que las preguntas del presente cuadro son abiertas y que las respuestas se agruparon según la semejanza, para lograr obtener porcentajes diferentes, a los criterios personales de cada estudiante.

En la pregunta No. 14, los estudiantes (41%), contestaron que ver a otros compañeros con mejores punteos, los estimula a dedicarle más tiempo al estudio, y esforzarse por tratar de imitar el nivel académico que han logrado. Mientras que, el resto (59%) comentó con relación a lo anterior, que le es indiferente, se sienten mal, tristes e inferiores, les da pena, y la mayoría asume una actitud de resignación explicando, que ellos no se prepararon bien, tuvieron poco tiempo, por poco esfuerzo o dedicación, hasta el punto que indicaron que sienten envidia por sus compañeros. No hay un interés o actitud positiva por sobresalir, sólo una excusa ante su poco rendimiento académico. Condiciones de ansiedad tolerantes.

Según las respuestas a la pregunta No. 15, se encuentran los siguientes: En primer lugar, contestaron que para obtener notas altas, tienen que administrar mejor el tiempo. En segundo lugar, admitieron que tienen, que trabajar sobre objetivos y metas claras, para lograr esforzarse, demostrando interés por comprender y aprender. Y, en tercer lugar, radica exclusivamente en cambiar hábitos y métodos de estudio, incluyendo la lectura. Solamente un estudiante, indicó que solicitaría apoyo a algún compañero o docente.

De lo anterior, además de no encontrar síntomas de ansiedad considerables, se nota algo curioso, que el 99% de estudiantes, desean superarse académicamente, creen que lo pueden lograr, por sus propios medio, sin apoyo alguno. Son muy individualistas.

Esto, se contradice con las respuestas (pregunta 8 del cuadro No. 4), donde hacen mención que no obtienen conocimiento o un mejor aprendizaje estudiando solos, y también que el compartir conocimientos estimula a aprender nuevas cosas (Pregunta 9 del cuadro No. 5), incluyendo solicitar ayuda a otro compañero, cuando ve que tiene dificultades en alguna materia (Pregunta 11 del cuadro No. 5).

Al final, cada estudiante tiene una proporción aceptable, intelectualmente hablando, pero, todavía hace falta obtener, un gran conocimiento del trabajo en grupo, por que, según se ha notado, lo que le interesa al educando, es cerrar el pénsum de estudios, sin importar mucho que es necesario compartir, perdiendo así, el fin que persigue la carrera, en su esencia. "Hacer mejor a otro ser humano".

III.3. COMPROBACION DE HIPOTESIS

“La Competitividad afecta negativamente, el proceso de aprendizaje entre los estudiantes de la Carrera de Psicología.”

El estudio fue realizado con una muestra global de 95 estudiantes, que forman el 100%, entre el sexo femenino y masculino.

Los cuadros estadísticos, demuestran conclusiones, que afirman una individualidad altamente marcada en todos los semestres de la carrera en Psicología, cuadro No. 6.

En el cuadro No. 5, el 99% de los estudiantes, contestó que el compartir conocimientos estimula a aprender más. Sin embargo, los intereses estudiantiles se ven demostrados individualmente en todos los cuadros. El comentario general, es que, al trabajar sólo, es más fácil concentrarse, comprender y analizar, obteniendo a la vez, silencio, menos pérdida de tiempo y toma de decisiones sin ofender a algún compañero.

Es importante notar, que la carrera de Psicología, está compuesta por asignaturas, o sea cursos de formación individual. Esto promueve una competitividad ya demostrada por una superación académica personal, no incluyendo un apoyo cooperativo entre compañeros.

Por lo tanto, la competitividad académica favorece a las personas que tienen una dedicación, interés y esmero por lograr cada vez más conocimientos. Esto lo demuestra un grupo de personas, que forman un 26% de la población en general, de los cuales, ellos se consideran buenos estudiantes, cuadro No. 5. Mientras que el resto de estudiantes, desea ser más competitivo, pero encuentran dificultad en el aprendizaje y pocos buscan apoyo de algún compañero o docente.

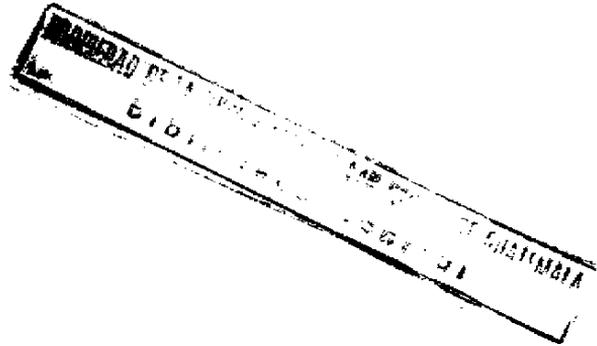
Con lo anteriormente descrito, la Hipótesis planteada es “AFIRMATIVA”, por que, el desenvolvimiento individual-competitivo, si afecta negativamente el proceso de aprendizaje, entre los estudiantes de la carrera en Psicología.

CONCLUSIONES

1. Competitividad es algo que se encuentra en todo ser humano, el cual, procura adquirir experiencias vitales que le ayudarán a solventar mejor los conflictos derivados del interés de alcanzar sus metas.
2. La mayoría de las personas que se proponen lograr algo que tienen ambiciones, se alimentan de la tensión, la necesitan. La tensión emocional bien dosificada estimula a dar lo mejor que se tiene, y promueve mayores posibilidades de resistir los efectos de la frustración.
3. En el ambiente laboral, la competencia y la cooperación son importantes formas de motivación. Ambas surgen de las necesidades del individuo y son conceptos íntimamente relacionados.
4. Puede afirmarse que la persona se desarrolla emotiva y competitivamente, principalmente en la medida en que se establecen relaciones con los demás, y aprende a vivir, no solamente a costa de ellos, contra ellos o entre ellos, sino con ellos.
5. La preocupación por escoger una carrera que permita ganarse la vida en el futuro intensifica la competencia académica. Ni los que están aún en la infancia se escapan de las presiones que subrayan la importancia de llegar a ser supercompetentes en diferentes oficios.
6. La persona madura comprende que en muchas circunstancias de la vida existen elementos de competencia y de cooperación, sabe que el deseo de colocarse a la cabeza puede ser una fuerza vital que impulse al máximo su capacidad, pero, también sabe que ese impulso puede ser llevado hasta un punto en que resulta perjudicial a los demás, como así mismo.

RECOMENDACIONES

1. Conociendo el sistema de Enseñanza-Aprendizaje, de la Carrera en Psicología, es importante, seguir promoviendo clases participativas, donde los estudiantes pueden aportar sus conocimientos.
2. Lograr con más frecuencia la colaboración de los mejores estudiantes, para aprovechar sus experiencias, tanto social como académica, para así, ayudar a los demás.
3. Realizar trabajos de grupos con conclusiones expositivas. Esto puede generar mayor conocimiento además de que comparte una experiencia grupal en pro de un sólo fin, trabajar unidos para conocer más.
4. Hacer conciencia a los estudiantes, por parte del grupo docente, de la importancia que tiene una mejor preparación académica tanto dentro de la universidad como fuera de ella y no perder la relación con los compañeros de estudio, por el mismo apoyo que pueda suceder en el futuro.



BIBLIOGRAFIA

- Cifuentes Santos, Lidia Esther
Cooperación y Comunidad (Tesis) CUNOC.
1996.
- Diccionario Conciso. Sinónimos y Antónimos
Editorial Océano, Barcelona España.
1993.
- Diccionario Enciclopédico
Editorial Océano.
1990.
- Despertad
Revista. La Torre del Vigía. México. Vol 76.
Edición 8/Enero/1998.
- Ezequiel, Ander Egg.
Diccionario de Trabajo Social
El Cid Editor. Caracas.
1978.
- Goode, William J.
La Familia.
Editorial UTEHA. México.
1966.
- Kretschmer, Ernest
Psicología Médica.
Editorial Labor S.A. Barcelona-Madrid
1954.
- Merani, Alberto
Diccionario de Psicología
Editorial Grijalbo, S.A.
1979.

- Mira y López, Emilio
Manual de Psicología General.
Editorial Kapelusz. Buenos Aires. Argentina
1969.

- Morris, Charles
Psicología "Un nuevo Enfoque"
Programas Educativos. S.A. México. 5a. Edición.
1988.

- Revista de Comprensión
La Pura Verdad.
Editorial Iglesia de Dios Universal. Canadá.
Febrero 1990
Agosto 1987
Junio 1987

- Sferra, Adam y et al
Personalidad y Relaciones Humanas.
Editorial Mcgraw-Hill. España.
1968.

- Stern, William
Psicología General
Editorial Paidós. Argentina
1972.

- Thompson, Joseph W.
La Venta Una Orientación Psicológica.
Editorial Hispano Europea. Barcelona.
1973.

- Wittaker, James
Psicología.
Nueva Editorial Interamericana, S.A.
1971.

ANEXOS

DISEÑO DE INVESTIGACION

NOMBRE EL TEMA

"La Competitividad y sus Consecuencias"
(Estudio realizado en la Carrera en Psicología del
Centro Universitario de Occidente. CUNOC. Quetzaltenango. 1997)

DEFINICION DEL TEMA

La competitividad, es algo que se encuentra en todo ser humano, llegando a muchos aspectos de la vida, gira en torno a los esfuerzos por llegar a la cima, para alcanzar metas u obtener algo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Siendo la competitividad un factor primordial para mejorar en varios aspectos, a nivel universitario se agudiza, por que, cada quién llega o adopta cierta ideología de comportamiento, que lo hacen conducirse diferente a los demás, claro que, depende las influencias familiares, la sociedad y el ambiente laboral, en el cual se encuentre. Esquemas que difícilmente pueden cambiarse radicalmente, con personas que no tienen similar condición socio económica.

La competencia en los negocios, en la educación, en diferentes situaciones, es mala, si le quita algo al rival o lo perjudica, pero si, es movida por el espíritu del "dar", y buscar ayuda, estimular, animar, cooperar para bien, y se basa en una actitud de amor, no es mala sino buena.

DELIMITACION DEL PROBLEMA

TEORIA: La competitividad y sus consecuencias.

ESPACIO: Centro Universitario de Occidente. CUNOC. Quetzaltenango.

MUESTRA: Se utilizará el total de los estudiantes de la Carrera en Psicología.

TIEMPO: Del mes de febrero al mes de agosto de 1998.

JUSTIFICACION

La siguiente investigación de Tesis, trata de establecer, en qué medida la competencia personal o grupal, de los estudiantes de la Carrera en Psicología, provoca Relaciones Interpersonales positivas o negativas, bajo rendimiento en el aprendizaje, así como: Procesos de angustia. Sin desestimar el aspecto de normalidad, ya que la carrera es Humanista y debe ir en esa dirección.

ANTECEDENTES

Psicología, un nuevo enfoque, de Charles Morris; Personalidad y Relaciones Humanas, de Adam Sfera y et al; La Venta Una Orientación Psicológica, de Joseph Thompson; y otros folletos, revistas y obras enciclopédicas.

MARCO TEORICO

El ser humano es gregario por naturaleza, y como factor humano, es centro de toda actividad y la parte más importante en la estructura de toda sociedad.

El deseo de hallar la propia satisfacción dentro del ambiente social, hace que el individuo, tan pronto como alcanza el estado adulto, procura esforzarse por mejor sus manifestaciones y adquiere experiencias vitales que van integrando sus sentimientos, pensamientos y acciones. Por lo tanto, una persona madura sabe trabajar en compañía de otros y en beneficio de los demás.

Pero, la competencia también forma parte de la vida, agrade o no, se está obligado a competir en el estudio, en los deportes y en el trabajo. La comparación ventajosa para cada quién, del propio esfuerzo respecto a los del compañero generalmente constituye el factor que determina la obtención de buenas calificaciones, del primer lugar, de mejor sueldo.

En muchas circunstancias de la vida existen elementos de competencia, junto al deseo de triunfar o de colocarse a la cabeza, puede ser una fuerza vital que impulse al máximo la capacidad de cada persona. Pero también, el impulso puede ser llevado hasta un punto en que resulten perjudiciales a los demás, interfiriendo en las relaciones interpersonales, como en sí mismo, provocando ansiedad por la excesiva preocupación de obtener siempre lo mejor y no aceptar sus propias limitaciones.

HIPOTESIS

- La Competitividad afecta negativamente, el proceso de aprendizaje, entre los estudiantes de la Carrera en Psicología.

OBJETIVOS

1. Determinar el tipo de ambiente en que se encuentran los estudiantes de la carrera en Psicología, dentro de su desempeño de aprendizaje.
2. Analizar los efectos de la Competitividad entre los alumnos que cursan la carrera en Psicología.

3. Establecer hasta qué punto la Competitividad afecta el proceso de aprendizaje.

UNIDAD DE ANALISIS

- Estudiantes de la Carrera en Psicología del CUNOC. Quetzaltenango.

METODOLOGIA

- Se elaborarán encuestas.

ORGANIZACION

- A. Persona responsable: José Geovanni Chanax García
Ponente de la Tesis
- B. Recursos Humanos: Asesor: Lic. Nery Velásquez
Revisor: Lic. Enrique Aguilar.
- C. Material de Oficina
- D. Material de Información: Biblioteca del CUNOC.
- E. Recursos Económicos: Ponente de la Tesis.
- F. Informe Final:

CAPITULO I

Tema: La Competitividad

- Definición
- Factores Predisponentes
- Competencia entre sexos

CAPITULO II

Tema: Consecuencia de la Competitividad

- Dinámica entre Competitividad y Relaciones Interpersonales
- Competitividad y Ansiedad
- Competitividad vs. Cooperación

CAPITULO III

Tema: Trabajo de Campo

- Encuestas
- Ordenamiento de Datos
- Comprobación de Hipótesis
- Conclusiones
- Recomendaciones
- Bibliografía
- Anexos

G. CRONOGRAMA:

AÑO DE 1997							
ACTIVIDADES	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	AGO	SEP
-Elaboración del diseño de Investigación.	X						
-Revisión del diseño de investigación y aprobación.		X	X				
-Presentación del marco teórico.			X				
-Revisión del marco teórico.				X			
-Trabajo de Campo.					X		
-Proceso estadístico.						X	X

AÑO DE 1998						
ACTIVIDADES	FEB	MAR	ABR	MAY	JUL	AGO
-Conclusiones, análisis, recomendaciones y comprobación de hipótesis.	X					
-Presentación de tesis.		X				
-Revisión de Tesis, por asesor			X	X		
-Revisión de Tesis, por revisor				X	X	
-Examen de Tesis						X

ENCUESTA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
CENTRO UNIVERSITARIO DE OCCIDENTE
DIVISION DE HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES
CARRERA LICENCIATURA EN PSICOLOGIA

INSTRUCCIONES

Conteste sinceramente las preguntas siguientes. Los datos se estudiarán confidencialmente.

EDAD: _____ SEXO: _____ SEMESTRE: _____

1. Considera Ud. que el ambiente de su clase es:
Agradable: _____ Desagradable: _____ Porqué? _____
2. Cree Ud. que el grupo con quienes trabaja, es el mejor de la clase:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
3. Estudia Ud. mejor en: Grupo: _____ Sólo: _____ Porqué?
4. Forma Ud. parte de un grupo específico, para trabajos continuos:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
5. En la mayoría de tiempo y elaboración de trabajos: Los realiza Ud. sólo?
SI: _____ NO: _____ Porqué?
6. Le importa mucho obtener mejores calificaciones a nivel personal, que a nivel grupal?
SI: _____ NO: _____ Porqué?
7. Le gusta tratar de ser el mejor de su clase:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
8. Piensa Ud. que estudiando sólo, puede aumentar su aprendizaje, con relación a sus compañeros:
SI: _____ NO: _____ Porqué?

9. Piensa Ud. que el compartir conocimientos estimula a aprender nuevas cosas:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
10. El que Ud. obtenga notas bajas, es consecuencia de no encontrar apoyo entre sus compañeros:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
11. Solicita ayuda a otro compañero; cuando ve que tiene dificultades en alguna materia:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
12. Se considera Ud. intelectualmente bueno, que el resto de sus compañeros:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
13. Le gustaría obtener los mejores logros en su actividad académica:
SI: _____ NO: _____ Porqué?
14. Cuando alguien tiene mejores punteos, cómo se siente o qué piensa?
15. Qué cosas le ayudarían a obtener notas más altas, como los demás?