



Ontología del Espíritu Deportivo y la Competitividad

El espíritu deportivo como catalizador de la competitividad

Diana Belohlavek
The Unicist Research Institute

Abstract

De la investigación realizada sobre el concepto de competitividad se desprendieron dos objetivos principales: por un lado, llegar a describir la ontología de la competitividad y, por otro lado, describir cómo opera en los diferentes arquetipos el espíritu deportivo como catalizador de esta competitividad.

En este estudio se arribó al concepto de competitividad y de espíritu deportivo para descubrir por qué ganan los que ganan y pierden los que pierden, cuándo la competencia es motor de la mejora, y cuándo es el combustible de la destrucción.

Competir es luchar por ocupar un lugar, poniendo en juego un número limitado de recursos o habilidades. A través del estudio de la competencia en campos análogos y homólogos se buscó abordar la complejidad del “competir”, para llegar a definir la naturaleza del espíritu competitivo que define los comportamientos de los seres humanos ante un mundo de recursos limitados.

Se dan a conocer en este estudio, los perfiles predominantes de conductas que revelan las formas en que los hombres buscan complementarse y suplementarse en el medio para expandir o mantener su espacio vital.

En el diseño de la “batalla” se describen el desarrollo de habilidades de ataque y de defensa en la competencia y la lucha competitiva por disuasión y por confrontación. Se presentan también los arquetipos de deportistas en función de la segmentación ontológica unicista y se describe la naturaleza de su comportamiento para comprender cómo actúa en cada caso el espíritu deportivo como catalizador de la competitividad.



Introducción

Este trabajo surge al observar el crecimiento desparejo de individuos que aparentemente tienen un mismo estímulo externo pero tienen comportamientos muy dispares al ocupar un lugar dentro de grupos, ya sea de trabajo o equipos deportivos. Durante el seguimiento de individuos por más de 14 años en sus procesos de formación profesional y/o entrenamiento deportivo, se buscó la naturaleza de la competitividad y el rol que cumple el llamado “espíritu deportivo” en el proceso de competencia por un lugar. Aquellos que desarrollaron sus habilidades dentro de su arquetipo natural, llegaron al máximo de su potencial. Los que intentaron “parecerse” a un arquetipo idealizado, estereotiparon sus debilidades y no lograron realzar sus verdaderas fortalezas. En este estudio se sintetizan los descubrimientos sobre el espíritu deportivo como catalizador de la competitividad. Un acelerador de procesos no sólo dentro del ámbito del deporte sino también de la vida.

Metodología

La metodología que enmarcó este trabajo de investigación es la “metodología unicista de problemas complejos”.

Los pasos metodológicos de la investigación fueron:

- 1) Desarrollo de la estructura hipotética del concepto funcional

- 2) Análisis del concepto y su división en subconceptos (sólo si es necesario y posible)
- 3) Descomposición de las partes del concepto en sus hechos observables
- 4) Desarrollo de los campos de aplicación para la utilización del concepto para validar su comportamiento
- 5) Desarrollo de experiencias de aplicación del concepto para pronosticar la realidad
- 6) Desarrollo de al menos cinco experiencias en campos de aplicación del concepto que sean totalmente diferentes entre sí.
- 7) Desarrollo de predicciones de al menos tres períodos con total acierto
- 8) Recomenzar el proceso de investigación cada vez que haya un desvío.

El concepto funcional de “Espíritu Competitivo”

El espíritu deportivo actúa como catalizador de la competencia. Así, acelera el proceso de su propósito: la *expansión del espacio vital*¹. Quien compite lo hace en un ámbito de *lucha* por ese espacio y *desarrolla sus habilidades* para conseguir su objetivo.

Esta competencia vista en su esencia, se observó en campos homólogos como son la competencia territorial (en tiempos de paz y en

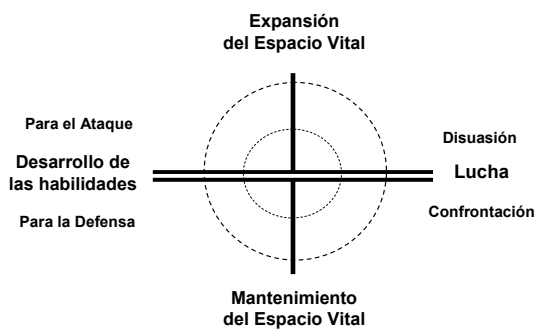
¹ **Espacio vital** se define como “todo territorio que un país alega necesitar para lograr su autosuficiencia”; Karl Haushofer, Teoría de hábitat.

Se utiliza el término “espacio vital” en un sentido amplio, como el espacio que se alega necesitar para lograr la autosuficiencia.



tiempos de guerra), la competencia en la Economía, la competencia en la naturaleza (Reino animal y vegetal) y la competencia en el deporte.

ESPÍRITU COMPETITIVO



Copyright © 2003 The Unicist Research Institute

Para comprender el alcance del concepto, pasaremos a describir sintéticamente cada uno de sus subconceptos componentes.

El espacio vital

El espacio vital analizado en la competencia en campos análogos y homólogos de la investigación de la cual forma parte este estudio comprendió: competencia por el territorio, competencia por el liderazgo de mercados, competencia por la obtención de alimentos, competencia por la procreación, competencia laboral, competencia deportiva, competencia por la preferencia individual de clientes.

La expansión y el mantenimiento del espacio vital (expansión-contracción)

Como aspecto expansivo del concepto de espíritu competitivo se observó un elemento repetido en los diferentes campos homólogos de análisis, que se sintetizó como "expansión del espacio vital".

Las culturas en donde se lucha por la expansión de su espacio vital, son las culturas donde se observó un mayor crecimiento, donde sus miembros "jugaban a más" y se buscaba crecer y no sólo subsistir.

Por el contrario, en las poblaciones de los distintos campos bajo estudio, también se observaron grupos e individuos donde el valor central de su conducta estaba centrado en el "statu quo", en que las cosas permanecieran como estaban, en mantener lo que se tenía. El valor central de esta cultura contractiva estaba dado por el "mantener su espacio vital".

Sea cual fuere el campo de análisis (la Economía, la naturaleza, el deporte, etc.) quedaron claramente diferenciados dos grupos de comportamiento: unos que buscaban mantener su espacio vital, y otros que buscaban expandirlo.

La lucha

Competir implica luchar. La lucha es un estado de conflicto activo que puede transformarse o no en una acción directa. Las luchas pueden ser implícitas, como cuando dos animales se gruñen pero sin atacarse, o



pueden ser explícitas en cuyo caso estamos en una guerra.

La acción implícita en el espíritu competitivo es la acción de lucha para ganar o mantener un espacio vital deseado.

Pone en claro que existe un rival que desea un espacio vital disputado. Ya sea el posicionamiento de “número uno” en la mente del consumidor en un mercado, el primer lugar en un podio deportivo, u ocupar un terreno en litigio.

Podemos encontrar luchas por disuasión o luchas por confrontación, dentro de la competencia.

La lucha por disuasión

La lucha por disuasión es un estado de conflicto que busca ocupar un lugar y expandir sin confrontar.

Cuando uno compite para ocupar espacio vital adicional, el mayor problema es hacerlo sin entrar en una confrontación.

La disuasión es la forma que adopta la competencia donde uno impone las reglas de juego propias que llevan naturalmente al competidor a evitar la competencia.

De esta manera se ocupa el espacio vital adicional. Cuando la superioridad no es reconocida o no es real la lucha por disuasión no funciona y se entra en conflicto y se pasa a defender el espacio vital.

La lucha por confrontación

La confrontación es necesaria para mantener un espacio vital. La lucha por confrontación se da en un

conflicto directo, en el cual los rivales quedan explícitamente en oposición.

En la confrontación las agresiones son directas y se entra en guerra. La confrontación como tal ya implica una competencia suma cero.

Es decir que cuando dos compiten en términos de confrontación se supone que no hay sinergia posible y que no hay conveniencia en aceptar la superioridad del prójimo.

Las habilidades

Las habilidades o la supremacía tecnológica de cada uno de los “jugadores” o agentes competitivos es el elemento que sostiene la expansión del espacio vital y limita el alcance de la lucha en el desarrollo de la competencia.

El uso de las habilidades es el sostén de seguridad en la lucha por el espacio vital.

Las habilidades y la supremacía tecnológica sólo pueden ser evaluadas a la luz del contexto de la competencia. El centro de su aprovechamiento está en la definición de las habilidades centrales para ganar en el medio en que uno se mueve.

Se pueden observar habilidades de ataque y de defensa.

El desarrollo de las habilidades de ataque

El desarrollo de las habilidades de ataque es el desarrollo del poder de destrucción, que puede o no ser ejercido. Cuando no es ejercido es la base de la expansión del espacio



vital.

Cuando hay gran supremacía tecnológica, las habilidades de ataque están implícitas y no se hace necesaria la fuerza destructiva con lo que se sostiene la expansión.

Cuando el contrincante no las ve, las habilidades de ataque deben ser expuestas o, de lo contrario, se pasará de una lucha de disuasión a una de confrontación.

El desarrollo de las habilidades de defensa

Las habilidades de defensa son las habilidades que se desarrollan para defender o mantener el espacio vital. Implican habilidades de reacción. Las habilidades de defensa implican una gran capacidad para soportar situaciones de alto stress, ya que la existencia misma del competidor está amenazada.

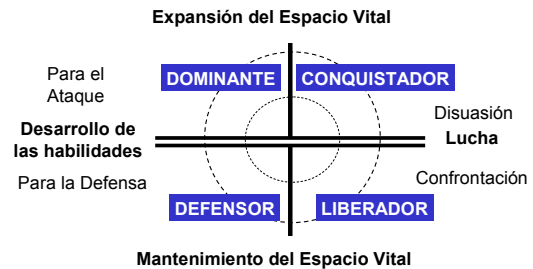
Las habilidades de defensa son la base de las habilidades de ataque.

Sólo se percibe un poder de disuasión basado en fuerzas de ataque, si las defensas están muy firmes. Por ello es frecuente que ante las guerrillas, cuando las defensas se ven rebalsadas, se hagan ataques de retaliación muy violentos para dejar en claro el poder de la defensa.

Segmentos estructurales del Concepto de Competitividad

- Liberador
- Defensor
- Dominante
- Conquistador

Espíritu Competitivo



Copyright © 2003 The Unicist Research Institute

El “Liberador”

El “Liberador” busca mantener su espacio vital a través de una lucha de confrontación, desarrollando sus habilidades para la defensa.

Es exitoso en su estrategia competitiva cuando encuentra una “causa” por la cual luchar y cuando cuenta con elementos que le brindan seguridad y dan sustento a su lucha de confrontación.

Su convicción tiene que ser máxima, ya que permanentemente estará expuesto a situaciones de incertidumbre sobre su propia existencia.

En su extremo, este estilo busca mantener el espacio vital y juega a no perder. Cuando gana no sabe qué hacer.

Para el liberador es esencial contar con elementos de credibilidad que lo convierten en un gran luchador cuando está consustanciado con su causa.

El “Defensor”

El “Defensor” es el individuo que busca ocupar su espacio a partir de



atacar las debilidades implícitas en el competidor. Busca mantener su espacio vital a partir del desarrollo de sus habilidades de defensa, en un marco de lucha de confrontación.

Es exitoso cuando logra, luego de atacar el flanco del oponente, ocupar el espacio vacío que generó su ataque. Sus habilidades de defensa son el reflejo de su ataque por el flanco, a partir del cual proyecta los flancos en lo ajeno y lo propio.

Necesita que lo ataquen para comenzar a competir, y en ese caso su habilidad es encontrar la debilidad implícita de su atacante.

Logra sus mayores resultados cuando orienta el desarrollo de sus habilidades de defensa y su lucha por confrontación a buscar ocupar espacios. Es un gran hombre para la defensa institucional y grupal, cuando tiene “puesta la camiseta”.

El “Dominante”

El competidor “Dominante” busca expandir o ganar espacio vital a partir del desarrollo de sus habilidades para el ataque y la lucha por disuasión.

Concentra sus esfuerzos en el desarrollo de sus habilidades de ataque y establece un referente para el dominio de las situaciones. Cuando se encuentra desequilibrado, su ataque frontal rompe vínculos y no logra la expansión de su espacio vital. Logra acciones exitosas cuando encuentra el verdadero concepto que subyace a su estrategia. La lucha por disuasión implica tener una notoria superioridad tecnológica para el ataque.

El “Dominante” necesita estar altamente entrenado y capacitado para que sus habilidades sean funcionales a la competencia que establece.

El “Conquistador”

El “Conquistador” busca ampliar su espacio vital a partir de la lucha de disuasión y el desarrollo de habilidades para el ataque. Establece competencias de conquista, en las cuales tiene grandes habilidades conceptuales para abrir el juego y encontrar espacios, pero en su aspecto desequilibrado pierde el foco y carece de operación para llevar a cabo sus ideas.

Su mayor riesgo para la planificación estratégica es guiarse por la ilusión, que lo lleva a cometer falacias. El “Conquistador” exitoso es el que logra complementarse en la operación. Es un gran emprendedor y encuentra su equilibrio al poner el punto final a cada cosa que comienza.

Desarrollo del potencial natural

El desarrollo del potencial natural de deportistas fue tema de análisis.

Las cualidades físicas de resistencia, velocidad, fuerza y flexibilidad dieron un puntapié inicial para el desarrollo de las hipótesis de la investigación.

Las fibras rápidas y las fibras lentas definieron una predisposición natural para que un deportista orientase sus entrenamientos a prepararse para carreras de fondo o para carreras de



velocidad. Así como en las carreras de fondo, se realiza un esfuerzo medio sostenido por un período largo de tiempo, y en las carreras de velocidad, se realiza un gran esfuerzo en un corto período de tiempo, esto ocurre también en las organizaciones. Existen diferentes roles orientados o bien a acciones que requieren fibras rápidas, o bien a las que requieren fibras lentas. Y ninguno de esos roles es más importante que el otro per se, sino que es o no funcional a un momento dado.

El potencial natural y el espíritu deportivo

El potencial natural de cada individuo sólo se puede desarrollar actuando sobre las variables que definen la forma de encarar la competencia, la preparación y el esfuerzo que cada uno está dispuesto a realizar. El desarrollo de los potenciales tanto en deportistas como en profesionales de la empresa, es un tema delicado. El centro no reside en cambiar la estructura, sino en potenciar y aprovechar lo que “viene de fábrica”.

Arquetipos del espíritu deportivo

El seguimiento de la preparación de atletas y de sus actuaciones competitivas en paralelo con la formación de ejecutivos y su desempeño en el mercado mostró un patrón de comportamiento con segmentos bien definidos. Siguiendo

la segmentación ontológica unicista², se describen a continuación los arquetipos de “espíritu deportivo” para el reconocimiento de los perfiles.



Los Arquetipos y la Segmentación Ontológica en función del Espíritu Deportivo

Cada uno de estos arquetipos se corresponde con un estilo predominante en la forma en que un individuo encara la motivación, la competencia, la preparación y el esfuerzo.

Cada uno de estos estilos investigados en deportistas, se corresponde con cada uno de los estilos estratégicos de los miembros de las corporaciones investigadas.

² Como campo unificado de la investigación sobre los Arquetipos Culturales de Peter Belohlavek, y los segmentos operativos del Espíritu Deportivo analizados, surgen 8 segmentos claves.



El Individualista: es el deportista que anhela la competencia, como una recreación de una guerra, para medirse en una contienda con otros. No está dispuesto a pagar los precios para llegar a los resultados e improvisa en su entrenamiento, siempre en función de sus objetivos de conquista. No realiza planificaciones. El centro de sus acciones es el beneficio personal, y le cuesta mucho trabajar en equipo, salvo que tenga un beneficio notorio para su persona. Su adrenalina manda, y su espíritu de destrucción para llegar a su meta es central.

El Rebelde: es el deportista que no está dispuesto a pagar los precios para llegar a los resultados e improvisa en su entrenamiento, realizando acciones reactivas y no proactivas ni planificadas. Termina haciendo “acciones heroicas” y teniendo picos altos y bajos en su rendimiento porque no paga los costos para llegar a una meta. Utiliza la crítica y las acciones destructivas hacia otros como herramientas para no pagar los precios de manera

individual y no jugarse. Vive cambiando de objetivos, y en nombre de su libertad de elección justifica sus fracasos.

El Racionalista: es el deportista que no está dispuesto a pagar los precios para llegar a sus objetivos y utiliza a la competencia, aunque le teme, como lugar de contienda para compararse con otros. Cuando los resultados de la competencia le resultan favorables, la fomenta. Cuando pierde, intenta “justificarse” a toda costa. Analiza y racionaliza sus acciones, por lo cual tiende a “elucubrar” más que a “actuar”. Deposita la seguridad de sus acciones en su utopía de entrenamiento ideal.

El Transición: es el deportista cuyo objetivo central reside en realizar las acciones para el mejoramiento de sus capacidades físicas. Pero los resultados de estas acciones no siempre se trasladan al mejoramiento del deporte en sí. Realiza entrenamientos no planificados, sin una estrategia que los sostenga. Termina convirtiendo el medio (el entrenamiento) en un fin en sí mismo. No paga los precios de realizar una planificación ordenada y utiliza la competencia para el mejoramiento de sus capacidades. Teme involucionar y este temor lo lleva a buscar imitar a aquellos que para él son su grupo de referencia “exitoso”. Busca modelos de identificación. En su extremo, se comporta como el adolescente típico.

El Prospectivo: es el deportista que



busca primordialmente la seguridad del entrenamiento para su crecimiento, a partir de una planificación ordenada. Le teme a lo desconocido, a lo no probado y lo no predecible de la competencia. Pone la motivación al servicio del entrenamiento, sintiéndose confiado si respetó al pie de la letra su planificación. Comunicarse con el hombre prospectivo implica brindarle elementos de expansión que lo afirmen en su búsqueda de seguridad.

El “Cultura”: es el deportista que tiene como valor central su motivación (hambre, mejora, identificación con el “héroe”) para el logro de sus objetivos. Para crecer y desarrollarse se afirma en el cumplimiento de la planificación de su entrenamiento.

Le teme a la competencia en la medida en que ésta pueda oponerse a lo que la cultura defina como aceptado, haciéndole correr el riesgo de perder su identificación con el héroe.

El “Creativo”: es el deportista que tiene como valor central la motivación para el logro de sus objetivos. Busca crecer y desarrollarse a partir de la competencia. Su costo necesario para llegar a su meta es el entrenamiento. El entrenamiento es un medio y no un fin en sí mismo.

El “Idealista”: es el deportista que tiene como valor central la competencia (como búsqueda de mejora). Para el logro de sus

objetivos sabe que debe pagar el costo del entrenamiento, pero rechaza todo aquello que siente que lo limita, lo estructura y lo encadena. Desea ser libre por sobre todas las cosas. Se acerca a todo lo que le brinde elementos de libertad que le permitan “hacer lo que le plazca”.

Conclusiones

El espíritu deportivo, a través de la estimulación que lleva a entrenarse para competir y buscar aumentar el espacio vital, mostró ser un catalizador para acelerar los procesos de competitividad, tanto en instituciones como en el desarrollo de potenciales individuales.

El diseño de las posiciones en el “campo de batalla” y los elementos complementarios necesarios para ganar la competencia en cada uno de los casos observados obligó a los participantes involucrados a evaluar las habilidades de ataque, de defensa y las estrategias de lucha disuasiva y de confrontación para mantener o expandir su espacio vital.

El espíritu competitivo es, en su faz expansiva, la llave de la expansión del espacio vital de un individuo, institución, país, etc., y se apoya para su desarrollo en la lucha disuasiva y en el desarrollo de habilidades de ataque predominantemente.

En su faz contractiva, la competencia es la herramienta clave para el mantenimiento de los espacios vitales, donde el desarrollo de las habilidades son primariamente



orientadas hacia la defensa, y la lucha es sinónimo de confrontación. La lucha por disuasión es un estado de conflicto que busca, ocupar un lugar y expandir sin confrontar. Cuando uno compite para ocupar espacio vital adicional, el mayor problema es lograr hacerlo sin entrar en lucha. La disuasión es la forma que adopta la competencia donde uno impone las reglas de juego propias que llevan naturalmente al competidor a evitar la competencia. De esta manera se ocupa el espacio

vital adicional. Cuando la superioridad no es reconocida o no es real la lucha por disuasión no funciona, se entra en conflicto y se pasa a defender el espacio vital.

En todas las aplicaciones se observó cada arquetipo era funcional a diferentes actividades. La identificación de los arquetipos descritos en este trabajo generó el puntapié inicial para la complementación de individuos en grupos de trabajo y equipos deportivos.