

## **Estudio del Concepto**

# ***Espíritu Competitivo*** **Los Perfiles Competitivos**

Diana Belohlavek

**Octubre, 2003**

## Espíritu Competitivo

### Índice

<i>Abstract</i> .....	3
<i>Objetivo</i> .....	3
<i>Introducción</i> .....	4
<i>Metodología del estudio</i> .....	4
<i>Consideraciones generales</i> .....	5
-La Competencia y el Espíritu Competitivo .....	5
-Del Paraíso a la Supervivencia del más apto .....	6
-El origen de la competencia .....	6
-El Instinto Gregario vs. El Instinto Individual .....	6
<i>Aproximaciones al concepto</i> .....	7
-Definiciones .....	7
-La idea de “Espíritu” .....	7
-La idea de “Competencia”/ “Competir” .....	9
<i>La competencia en campos análogos y homólogos</i> .....	9
-La competencia en la Economía .....	10
-La competencia en la Naturaleza .....	11
-La competencia en el Deporte .....	13
<i>El concepto funcional de “Espíritu Competitivo”</i> .....	16
-Gráfica del concepto funcional de “Espíritu Competitivo” .....	16
-El espacio vital .....	17
-La expansión y el mantenimiento del espacio vital .....	17
-La lucha .....	17
-La lucha por disuasión .....	18
-La lucha por confrontación .....	18
-Las habilidades .....	18
-El desarrollo de habilidades de ataque .....	19
-El desarrollo de habilidades de defensa .....	19
<i>Segmentos estructurales del “Espíritu Competitivo”</i> .....	19
-Gráfica del concepto funcional y los segmentos observados .....	20
-Los segmentos estructurales del concepto .....	20
1) Liberador .....	20
2) Defensor .....	21
3) Dominante .....	21
4) Conquistador .....	22
<i>Conclusiones</i> .....	22
<i>Referencias</i> .....	25
<i>Apéndice: El Espíritu Deportivo</i> .....	26

## **Abstract**

Como síntesis de más de 14 años de competencia, se ha desarrollado una investigación sobre los perfiles competitivos de las personas. Los resultados de esta investigación permiten definir el diseño de las posiciones en el “campo de batalla” y los elementos complementarios necesarios para ganar la competencia.

De esta investigación se publica el estudio referido al desarrollo de la idea de espíritu competitivo para que pueda ser utilizada por los miembros de la comunidad académica, profesional y empresaria.

En este estudio se arribó al concepto del espíritu competitivo 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 esencia 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.

El diseño de la “batalla” se describe el desarrollo de habilidades de ataque y de defensa en la competencia y la lucha competitiva por disuasión y por confrontación, que definen cuatro perfiles de comportamiento en el campo de la estrategia competitiva.

## **Objetivo**

El objetivo del presente estudio es definir la idea del concepto “Espíritu Competitivo” en el hombre.

Buscaremos llegar al concepto de “Espíritu Competitivo” (EC) con el objetivo de sentar las bases de conocimiento que permitan ayudar a los individuos a competir exitosamente en el medio en el que se mueven.

## **Introducción**

Si buscamos el origen de la competencia en los Seres Humanos, nos tendríamos que remontar al mismo origen del hombre.

Así como la Economía (“Ciencia de la Escasez”) metafóricamente hablando, surge cuando se restringe el concepto de “abundancia”, y Adán y Eva son echados del Paraíso; así también surge el concepto de competencia, de la mano de la escasez y del instinto de territorialidad.

Competimos por nuestro lugar en el mundo.

Y nuestro lugar en el mundo puede cubrir aspectos bien disímiles: en la familia podemos competir por el cariño de nuestros padres; en lo individual, por el amor de nuestra pareja, o por la provisión de alimentos, o por la preferencia de una amistad, o por una mejor fuente de provisión de bienes, o por conseguir un mejor empleo, o por una distinción. En el campo institucional o nacional, podemos competir por conseguir el liderazgo en una industria, o por una creciente participación del mercado. Sea cual fuere la causa y el resultado de la competencia, ésta se encuentra presente en el desarrollo y subdesarrollo de los hombres.

Ha habido posiciones encontradas acerca de las connotaciones de la competencia para el desarrollo del hombre y de los pueblos. Sea cual fuere la postura, la observación de los hechos ha puesto a la competencia reglada, como el motor para la mejora.

Pero desde que el hombre es hombre, ha usado y abusado de ella.

En este estudio buscaremos analizarla conceptualmente para definir qué es esencialmente y cuáles son sus características.

## **Metodología del Estudio**

Para llegar a nuestro objetivo vamos a utilizar la metodología unicista de investigación y abordaje de conceptos.

Buscaremos los diferentes campos donde se validará y falsará la idea del concepto de “Espíritu Competitivo”, y buscaremos la esencia de la idea para comprender su comportamiento y evolución en los seres humanos.

La metodología unicista de investigación que se utilizará abarcará la etapa inicial para la realización del presente estudio, que finaliza con la elaboración de un modelo hipotético del concepto.

## **La elaboración de la hipótesis del estudio**

La idea directriz de un concepto es la etapa con que se inicia el proceso de aprendizaje. Es el desarrollo de lo que denominamos la idea de un concepto. La idea de un concepto es la hipótesis de lo que este concepto funcional es. Su abordaje es intuitivo y comienza

necesariamente por ser una proyección de las propias creencias sobre la realidad. Para desarrollar la idea se llevan a cabo los siguientes pasos.

- A. Describir por escrito las ideas propias que aproximen el concepto**
- B. Describir por escrito las ideas existentes que aproximen el concepto**
- C. Describir por escrito las ideas existentes que aproximen el concepto en campos que son análogos / homólogos**
- D. Descubrir el concepto implícito que, dando razón a todas las ideas, explica la funcionalidad conceptual idéntica de los campos homólogos.**

Esta etapa termina con un modelo hipotético del concepto.

## **Consideraciones generales**

### **La Competencia y el Espíritu Competitivo**

Competir es luchar por conseguir un espacio utilizando todos los recursos disponibles para ganarlo. El resultado de la competencia se mide en función de los objetivos propuestos y es ganar o perder. En la competencia se miden cualidades, habilidades o logros objetivos que repercuten en el resultado de la competencia. Competir implica comparar los resultados de uno con los del otro para ver cuál es mejor o cuál gana en la adaptación al medio. El que se adapta mejor a los desafíos, gana la competencia. Un lugar ocupado por uno, no puede ser ocupado por otro. Uno gana, otro pierde. La inclinación a la competencia expansiva es motor de la mejora.

El espíritu competitivo es la esencia de la competencia orientada a la mejora, que involucra la competencia con uno mismo y con el otro en pos de un proyecto de equipo o individual.

- 1) El espíritu competitivo es la esencia de la búsqueda de superación.
- 2) Si no hay necesidad de alcanzar una meta, no hay competencia.
- 3) Cuando no hay compromiso por alcanzar una meta la competencia se transforma en juego.
- 4) Cuando el miedo invade al sujeto, se evade de la responsabilidad del final de la competencia y entra en un juego donde él es un sujeto pasivo no influyente.
- 5) Aquellos que saben competir en equipo tienen más habilidad para detectar jugadas del equipo oponente. Los que juegan individualmente carecen del sentido de previsión de jugadas del contrario, ya que se concentran sólo en las propias.
- 6) La envidia puede funcionar en su faz negativa como destructora de proyectos ajenos, y en su faz positiva, como generadora de proyectos propios de superación.
- 7) Ser competitivo es buscar la mejora permanentemente. Ser mejor, que lo que uno era, y que otros.
- 8) Competir es luchar por un lugar, utilizando los medios con los que cuento para lograrlo.

- 9) El lugar que ocupa uno, no puede ser ocupado por otro.
- 10) El espíritu competitivo implica una actitud de mejora.
- 11) Los que le tienen miedo a la competencia no mejoran, y se quedan estancados en un mismo lugar.
- 12) Los que compiten aprenden todos los días.
- 13) Los pueblos que fomentan la competencia expanden sus fronteras, así como la gente competitiva supera mejor los obstáculos y consigue mejores resultados.

## **Del Paraíso a la Supervivencia del más apto**

Cuando percibimos la escasez, percibimos la necesidad por competir por lo que queremos, por esos recursos limitados, o por ese lugar único al que muchos quieren acceder. Competir es luchar por ganar un lugar. Un lugar ocupado por uno, no puede ser ocupado por otro, de la misma manera que el alimento consumido por uno, no puede ser consumido por otro.

Queda claro entonces que cuando los recursos son escasos, la competencia se hace necesaria como mecanismo de selección natural. El más apto es el que gana. El mejor es el que “se lleva el botín”. Pero, ¿qué es ser el mejor? ¿Cuál es el parámetro de medición para definirlo? ¿Cuáles son las reglas que definen la competencia en los diferentes ámbitos?

## **El origen de la competencia**

Podemos encontrar un sinnúmero de casos donde vemos funcionando a la competencia. La escasez de recursos y la búsqueda y la lucha por un lugar en el mundo, definieron su origen. Cuando nacemos, buscamos ocupar un rol en nuestras familias, y competimos por el cariño de nuestros padres, como así también por la atención de ellos en relación a nosotros y nuestros hermanos. Cuando las crías de una gata son numerosas, compiten entre sí para prenderse a la teta de la madre, y de esta manera poder alimentarse. Los recursos son escasos, y cuanto mayor sea la competencia, existen más riesgos para el menos apto de sobrevivir.

Muchas especies de animales compiten por la hembra en la época de apareamiento, como así también el reino vegetal compete, al buscar para su subsistencia, el mejor acceso a la luz solar, y el mejor enraizamiento en suelos fértiles en función de sus características.

Todos buscamos nuestro lugar en el mundo.

Y en esa lucha, en esa contienda, siempre hay ganadores y también perdedores.

## **El Instinto Gregario vs. El Instinto Individual**

En la lucha por los recursos escasos y por la defensa del espacio vital, aparecen claramente diferenciados dos instintos de supervivencia: la supervivencia de la especie y la

supervivencia individual.

En aquellas sociedades donde la búsqueda de supervivencia individual es mayor a la de la especie, se observa una involución, mientras que en las culturas donde el instinto gregario prima por sobre el individual, se observa una tendencia hacia la adaptación y supervivencia de la especie.

La competencia del individuo para su beneficio individual sin proyección a la especie, puede significar una acción contraria al instinto gregario que mejoraría su especie.

La competencia por la especie es sinónimo de mejora de la misma.

Cuanto más se amplía la noción de “nosotros” en contraposición al “yo” en una comunidad, más se incentiva el instinto de supervivencia de la especie por sobre el individual.

La lucha por “lo nuestro” hacer sinergizar los esfuerzos de un grupo de individuos.

En el trabajo en equipo, vemos el instinto gregario puestos a prueba.

## Aproximaciones al concepto

### Definiciones

Buscamos, a través de este estudio, descubrir lo que subyace a las diferentes aproximaciones del concepto “espíritu”, y del concepto “competir”, y a la integración de estos conceptos, para definir qué es “espíritu competitivo”.

### **ESPÍRITU**

- Ser inmaterial y dotado de razón / alma racional
- *Espíritu maligno: el demonio; Espíritu Santo: Tercera persona de la Santísima trinidad.*
- *Ánimo, valor, aliento, esfuerzo / Energía, fuerza*
- *Signo ortográfico que en la lengua griega denota aspiración. Hay dos: espíritu suave y espíritu áspero o rudo.*

### **Definiciones de Ferrater Mora**

### **VOCABLOS GRIEGOS**

*“El término espíritu se ha usado con frecuencia para traducir el vocablo griego “nous” y también para traducir el vocablo griego “pneuma”.*

*El término nous se ha usado muchas veces para designar una realidad de naturaleza distinta y muchas veces superior a la realidad designada por el vocablo “psique” o alma.*

*Mientras alma en este sentido es algo orgánico o protoorgánico, o algo afectivo y emotivo, etc, el “nous” es algo intelectual. El alma es un principio “vivificante” mientras que el “nous” es un principio pensante.*

*Tanto nous como pneuma designan realidades que trascienden “lo vital” y “lo orgánico” y como tales son traducibles como espíritu.”*

### **DEL LATIN: SPIRITUS**

*“El término espíritu procede del latín “spiritus”, el cual, si bien originariamente designa “soplo”, “aliento”,*

*“exhalación”, etc., se ha usado asimismo, y con frecuencia, para referirse a algo esencialmente inmaterial y dotado de “razón”: a algo similar a los dos vocablos griegos indicados (nous y pneuma).”*

### **ANAXÁGORAS Y ARISTÓTELES**

*"Puede usarse el vocablo espíritu como término general que designa todos los diversos modos de ser que de algún modo trascienden lo vital. En este caso, puede decirse que autores como Anaxágoras y Aristóteles, así como muchos neoplatónicos, desarrollaron una concepción del espíritu y de lo espiritual."*

*"...En muchos casos el espíritu es entendido como algo opuesto a la materia. También se ha entendido el espíritu como algo opuesto a la carne (el espíritu es fuerte, pero la carne es débil)".*

### **CARÁCTER COMPLEJO DEL TÉRMINO**

*"El carácter complejo del concepto de espíritu se revela en la abundancia de los usos del término "espíritu". Partiendo de una idea general de "esencia última" de algo, se ha hablado del "espíritu de la ley", del "espíritu de una época", del "espíritu de las naciones", del "espíritu del pueblo", del "espíritu positivo" (Comte), etc."*

### **GEIST**

*Uno de los vocablos más utilizados por los idealistas alemanes, según Ferrater Mora, fue el vocablo Geist (que se traduce por espíritu).*

### **MAX SCHELER**

*El problema del espíritu se halla unido en Scheler al problema de una Antropología Filosófica y, por tanto, al de la esencia del hombre. Al examinar lo que distingue al hombre del resto de la realidad, y en particular de los animales superiores, Scheler manifiesta que no es la memoria asociativa ni la inteligencia práctica, ni menos aún el psiquismo (que es común a todo ser viviente): es el espíritu. Éste se distingue de la psique y de la vida; es un principio “que se opone a toda vida en general” y que no puede reducirse a la razón, porque ésta es uno de sus “momentos” o formas. El espíritu es el conjunto de los actos superiores centrados en la unidad dinámica de la persona.*

*Estos actos no son sólo de naturaleza pensante, sino también emotiva. El acto espiritual por excelencia es la intuición de esencias.*

*Las notas características del espíritu son: libertad, objetividad, conciencia de sí.*

*Por la libertad el espíritu se distingue de lo psicofísico.*

*Por la objetividad trasciende el medio natural y reconoce la realidad en su verdad.*

*Por la conciencia de sí alcanza la autoposesión.*

*El espíritu se inclina ante lo que es y lo que vale. Ahora bien, contra lo que creían “los antiguos”, el espíritu no es para Scheler un principio universal y activo. El espíritu no es sólo el resultado de la represión de los impulsos naturales, pero no es tampoco el principio supremo de actividad.*

*Asentado sobre la psique, el espíritu es la parte superior, más también la más débil del “ser”. El espíritu logra influir sólo en cuanto se ponen a su servicio los impulsos naturales. Éstos quedan determinados por el espíritu.*

*Sin embargo, la determinación no es causa sino una dirección. El espíritu dirige y canaliza la energía de los impulsos. Por eso la historia no debe explicarse a base de impulsos ciegos (el impulso sexual, la necesidad económica, etc) pero tampoco como resultado de una actividad puramente espiritual. La historia puede explicarse sólo –metafísicamente hablando– por medio de la conjunción de factores reales (impulsivos) y determinaciones ideales (espirituales).*



**NICOLAI HARTMANN**

*N. Hartmann considera que el espíritu es la parte del ser por la cual penetran los valores. El espíritu es como una zona de contacto de lo humano con lo ideal. Hartmann se ha ocupado especialmente de la cuestión de los “grados del ser espiritual”.*

*Siguiendo a Hegel, N. Hartmann distingue entre el espíritu individual (o, mejor, personal) y el espíritu objetivo. A diferencia de Hegel, en cambio, considera que el espíritu objetivo, bien que superindividual, no es substancial.*

**COMPETIR/ COMPETENCIA**

*Personas/ Negocios: Intentar ser más exitoso que otra persona u organización, especialmente en los negocios.*

*En una competencia: Participar en una competencia o evento deportivo*

*Competición/ Competencia:*

*-Situación donde personas u organizaciones compiten entre ellas.*

*-Las personas o los grupos que compiten contra uno.*

*-Evento organizado en el que las personas o los equipos compiten entre ellos, especialmente haciendo uso de sus habilidades. GANAR o PERDER una competencia.*

*Competir: Participar en una carrera, un concurso, o un examen.*

*Competencia (Diccionario Enciclopédico de la Lengua Española)*

*-Disputa o contienda, oposición, rivalidad, entre dos o más sujetos sobre alguna cosa.*

*-Facultad que tiene un juez o tribunal de conocer privativamente de un pleito o causa criminal.*

*-Incumbencia.*

*-Aptitud, idoneidad.*

*Competición: Instancia en que las cualidades, fuerzas, conocimientos están siendo testeados.*

## **La competencia en campos análogos y homólogos**

### **Definiciones**

En esta etapa buscaremos analizar el concepto “competencia” en campos análogos/homólogos, por lo que buscaremos aproximar el concepto desde:

-La Competencia en la Economía

-La Competencia en la Naturaleza

-Reino Vegetal

-Reino Animal

-La Competencia en el Deporte

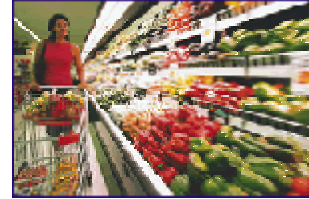
Buscamos la esencia de la competencia en los campos análogos y homólogos para encontrar el concepto que les subyace.

## La Competencia en la Economía

**Teoría Microeconómica; C.E. Ferguson y J. P. Gould**

**Competencia, en Economía:**

*Condiciones que se encuentran en los mercados donde interactúan compradores y vendedores para establecer precios e intercambiar bienes y servicios.*



*La competencia económica canaliza los intereses individuales de compradores y vendedores hacia las necesidades de una sociedad a la par de satisfacer los intereses de los participantes del mercado.*

*La sociedad se satisface cuando el máximo número de bienes es producido al mínimo precio.*

**Competencia Perfecta**

*La competencia perfecta es el modelo económico de un mercado que posee las siguientes características: cada agente económico actúa como si los precios estuviesen dados, es decir, cada uno de ellos actúa como un tomador de precios; el producto es homogéneo; hay libre movilidad de recursos, incluida la libre entrada y salida de las empresas productoras; y todos los agentes económicos que intervienen en el mercado poseen un conocimiento completo y perfecto.*



*Este ideal teórico de la “Competencia perfecta” desarrollado por los economistas establece las condiciones bajo las cuales la competencia tendría la máxima efectividad.*

*A pesar de la falacias contenidas en sus premisas, el concepto, provee un parámetro de benchmark para evaluar el desempeño en mercados reales.*

*El significado práctico de un gran número de pequeñas firmas y de muchos compradores es que el poder de influenciar el comportamiento de los participantes en el mercado se encuentra disperso.*

*En otras palabras, ninguna persona o empresa tiene el poder para establecer los términos en que el intercambio de bienes y servicio se lleva a cabo.*

*Por lo tanto los economistas concluyen que los intercambios son totalmente impersonales y que en la supuesta “competencia perfecta”, los bienes y servicios se producirían lo más eficientemente posible, es*

*decir, al precio y costo más bajo posible, y los consumidores tendrían la máxima cantidad de los bienes y servicios que quisieran.*

### **La Competencia y el Monopolio**

*Existe un monopolio puro cuando sólo hay un productor en el mercado. No hay competidores o rivales directos en el sentido popular ni en el técnico. Sin embargo, la política de un monopolista puede estar limitada por la competencia indirecta de todos los bienes, por el ingreso del consumidor y los bienes que son sustitutos razonablemente adecuados, y por la amenaza de competencia potencial cuando es posible la entrada al mercado.*

## **La Competencia en la Naturaleza**

### **Robert Leo Smith**

*Cuando un recurso compartido es escaso, los organismos compiten, y aquellos que triunfan logran sobrevivir.*

*En algunas poblaciones de plantas y animales, los individuos pueden compartir los recursos de manera que ninguno obtiene suficientes cantidades para sobrevivir como adultos o para reproducirse. En otras poblaciones de plantas y animales, individuos dominantes consiguen el acceso a los recursos escasos y otros quedan excluidos. Las plantas tienden a mantenerse en un sitio hasta que pierden vigor o mueren. Estas previenen que otros individuos sobrevivan al controlar la luz, la humedad, y los nutrientes en sus áreas inmediatas.*

*Muchos animales tienen una organización social altamente desarrollada, a través de la cual recursos como espacio, alimento, y parejas son distribuidos entre los miembros dominantes de la población. Esa interacción competitiva puede involucrar dominio social, en el que los individuos dominantes excluyen a los individuos subdominantes de los recursos; o puede involucrar territorialidad, en la que los individuos dominantes dividen el espacio en áreas exclusivas, que ellos defienden. Individuos subdominantes o excluidos son forzados a vivir en hábitats más pobres, arreglárselas sin el recurso, o abandonar el área. Muchos de estos animales sucumben al hambre, exposición y predación.*

*La competencia entre miembros de diferentes especies da como resultado la división de recursos en una comunidad. Ciertas plantas, por ejemplo, tienen raíces que crecen a diferentes profundidades en el suelo. Algunas tienen raíces poco profundas, que les permiten tomar la humedad y los nutrientes cerca de la superficie. Otras, creciendo en el mismo lugar, tienen raíces profundas que les permiten tomar la humedad y los nutrientes no disponibles para las plantas de raíces superficiales.*

## SELECCIÓN SEXUAL

**James W. Valentine**

*La selección sexual, en Biología: un tipo especial de selección natural en la cual el éxito reproductivo entre los individuos es determinado por la manera en que ocurre el apareamiento.*

*La competencia entre individuos del mismo sexo por parejas puede favorecer a individuos con ciertos caracteres hereditarios o rasgos. Dado que estos caracteres son perpetuados sólo si la reproducción es exitosa, su frecuencia tiende a aumentar. La selección sexual resulta en una distinción morfológica de los sexos (dimorfismo sexual), porque un sexo es seleccionado por rasgos que no son requeridos por el otro. Como ejemplos se pueden citar la cornamenta en el siervo macho; brillantes y coloridos diseños sobre los pájaros machos; y diferencias de tamaño entre los sexos.*

*Existen dos formas principales de selección sexual: selección intrasexual y selección epigámica. En la selección intrasexual los machos (o más raramente las hembras) compiten a través de un certamen físico por sus parejas. En la selección epigámica las hembras aceptan a los machos (o más raramente al revés) con ciertos rasgos.*



*En algunas instancias, individuos de un sexo pueden monopolizar a muchos individuos del otro durante el período reproductivo con el propósito de apareamiento -práctica denominada poligamia- y de esa manera generar una intensa selección sexual.*

## LA COMPETENCIA EN LAS PLANTAS

**Marshall R. Crosby  
Peter H. Raven**



*En la competencia entre las plantas por la luz, muchas especies han desarrollado mecanismos como adaptar la forma de sus hojas, la forma de sus copas, y aumentar la altura para interceptar los rayos del sol. Adicionalmente, muchas plantas producen sustancias químicas que inhiben la germinación o el crecimiento de semillas de otras especies cerca de ellas, y de esa manera excluyen a especies que les compiten por recursos minerales y por la luz solar.*

## LA PROTECCIÓN DEL TERRITORIO POR LAS HORMIGAS

Competencia y pelea

**Walter R. Tschinkel**

*Diferentes especies de hormigas que ocupan una misma área normalmente compiten por comida, sitio para anidar o espacio. Algunas especies defienden territorios de la invasión de “trabajadoras” de otras colonias de su misma especie, y otras veces de colonias de otras especies también. Algunas especies de hormigas defienden solamente sus hallazgos de alimentos y sus nidos, mientras que las hormigas más tímidas defienden sólo sus nidos, confiando en la cautela, la suerte y la velocidad para conseguir sus alimentos.*

*Algunas especies de hormigas responden a una invasión replegándose sobre sí mismas y manteniéndose inmóviles. Esta respuesta hace que otras hormigas encuentren difícil diferenciarlas de partículas de tierra o arena. Muchas hormigas responden de manera agresiva al peligro. Las hormigas comúnmente pelean mordiéndose unas a otras o reteniendo a las hormigas enemigas mientras las desmembran. Algunas utilizan sus mandíbulas para lastimar a un enemigo y luego lanzar veneno dentro de sus heridas.*

*Las batallas entre hormigas pueden involucrar un gran número de individuos. Muchas especies utilizan feromonas para atraer a las trabajadoras al sitio de pelea. Entre las hormigas madereras de Europa, las batallas pueden durar por semanas y resultar en miles de hormigas muertas cada día. Estas numerosas muertes de guerra ayudan a las colonias victoriosas porque las batallas normalmente ocurren en la primavera, tiempo de escasez de proteínas, y los miembros sobrevivientes de la colonia comen los cuerpos ricos en proteínas de las hormigas muertas.*

## La Competencia en el Deporte

### **Competir**

- Participar en una competencia o evento deportivo.
- Participar en una carrera, un concurso, o un examen.
- Evento organizado en el que las personas o los equipos compiten entre ellos, especialmente haciendo uso de sus habilidades. Una competencia se GANA o se PIERDE.

**Jorge de Hegedüs**

*“La competencia constituye la culminación, la “coronación” de varios ciclos de trabajo de quizás varios años de entrenamiento. Es por dicha causa que se hace necesario el planear y ordenar debidamente la competición dentro del período competitivo.”*

## Los efectos del peso de la competencia

*Es indudable que a partir de un lapso inmediato a la competencia se plantean diversos procesos psicobiológicos en el deportista que estarán provocados, precisamente, por la responsabilidad ante la cual estos se encuentran. Este compromiso ocasiona diversas variantes en el metabolismo, digestión, frecuencia respiratoria, pulso, concentración, etc.*



*Todo esto sirve para poner al deportista a tono con la futura exigencia para llevarlo desde el estado normal-sedentario hasta la carga competitiva.*

*Podríamos identificar a estas variantes psicosomáticas como un “estado de traslado” o “reacción precompetitiva”. Sin embargo, tanto el entrenador como su atleta se puede encontrar durante el período competitivo con diversas clases de disturbios cuando este estado de traslado o reacción precompetitiva adquiere proporciones indebidas.*

*Factores como la exagerada responsabilidad, temor, inseguridad son los desencadenantes de los disturbios anteriormente mencionados.*

## La Espiritu Competitivo en los Juegos Olímpicos

*Se tiene conocimiento que hace aproximadamente tres mil años, hacia el 776 antes de Cristo en la ciudad de Olimpia, antigua Grecia, se reunían atletas de diferentes regiones para competir en las diversas modalidades deportivas de la época.*

*De los atletas se esperaba el mejor desempeño para orgullo de su ciudad natal. A cambio se les proclamaba como héroes, colocándoles una corona hecha de ramas de olivo, cortadas con un cuchillo especial por un joven de 12 años, que como condición debería tener sus padres vivos.*

*Los vencedores al llegar, atravesaban un hueco hecho en la muralla de su ciudad, con el fin de ser cerrado después de su paso para evitar que el triunfo escapara de la ciudad, los campeones ofrendaban su trofeo al dios Zeus.*

*A partir de ese momento la manutención del atleta corría a cargo del municipio por el resto de sus días. La práctica deportiva era realizada sin ropa y con los pies descalzos. Se excluían las mujeres y les era vedada su participación como espectadoras. Cualquier violación a la norma se pagaba con la muerte.*

*En la temporada de los juegos se mantenía una tregua sagrada en todo el país llamada EKECHEIRI dándosele al evento una connotación de paz y armonía que no podía ser*

*violada bajo ninguna circunstancia. Como evidencias gráficas sobre los juegos de la antigüedad se encuentran algunas artesanías etruscas donde se plasmó al atleta compitiendo en diferentes disciplinas deportivas.*

*Casi 20 siglos después el barón de Coubertin, proveniente de una familia de la aristocracia francesa, en un viaje realizado al estadio Olímpico de Grecia, tuvo la brillante idea de reiniciar los juegos que se realizaban en la antigua ciudad de Olimpia.*

*El Barón, hombre que a pesar de la presión de su familia cambió la carrera militar por la docencia, con estudios de derecho y su ideología siempre enmarcada dentro de la igualdad social, entendió que la actividad deportiva de aquel entonces era solo privilegio de las clases adineradas de la Gran Bretaña. Consideró entonces la necesidad de masificarla dentro de toda la población, reconociendo sus beneficios en el desarrollo de madurez, nobleza, capacidad trabajo y bienestar físico que generaba el esfuerzo y la sana competencia.*

*Aliados a esa idea estaban los avances tecnológicos de la segunda mitad del siglo XIX, con el invento de los buques a vapor y el telégrafo, situación afortunada que acortaba las distancias entre los diferentes continentes.*

*Hacia el año 1894, el Barón de Coubertin dio origen al movimiento olímpico mundial, al convocar a 14 países creándose el primer Comité Olímpico Internacional (COI), con sede en la prestigiosa universidad parisina de la Sorbona. Dentro de ese contexto académico se adjudicaron los primeros juegos olímpicos de la era moderna a la ciudad de Atenas en reconocimiento histórico a los juegos de la antigüedad.*

*En el mismo congreso fue elegido el primer presidente del COI, cargo asumido por el griego Demetrios Bikelas, mientras que el Barón del deporte como se le llamó a Coubertin, ocupó el cargo de secretario general.*

*A pesar de las dificultades políticas y financieras que afrontó la organización y gracias a diferentes aportes económicos, especialmente el de un acaudalado comerciante griego llamado George Averof, residente en Alejandría, el quien aportó un millón de dracmas para la construcción del estadio olímpico, se logró la inauguración de los juegos por el rey Jorge I en el año 1896 en el monumental estadio olímpico de Grecia y ante 70.000 espectadores.*

*En ellos participaron 311 atletas de 11 países y a pesar de los reveses de la mayoría de los atletas griegos, el humilde panadero Spiridon Louis consiguió el triunfo en la Maratón de 42 kilómetros. La prueba, una de las más prestigiosas de la competencia olímpica, fue diseñada recordando la gesta heroica del soldado ateniense que en la antigüedad y después de la batalla, recorrió la misma distancia entre el valle de Maratón y Atenas para anunciar la gran noticia del triunfo de los atenienses sobre los persas. Al terminar su recorrido, cayó muerto por la fatiga y el cansancio.*

## El concepto funcional de “Espíritu Competitivo”

### Gráfica del concepto funcional de “Espíritu Competitivo”



El espíritu competitivo es la esencia de la competencia. El Espíritu Competitivo tiene como valor central: la *expansión del espacio vital*(\*), como valor antitético: la *lucha*, y como valor homeostático: el *desarrollo de 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 tiempos de guerra), la competencia en la Economía, la competencia en la naturaleza (Reino animal y vegetal) y la competencia en el deporte.

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

(\*)*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.*



## **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 compete 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 “Espíritu Competitivo”

Luego de analizar el concepto de Espíritu Competitivo en su esencia funcional, veremos su desarrollo en los segmentos analizados en este estudio.

Las diferentes formas en que los individuos buscan “ganarse un lugar” definen diferentes maneras en que se adaptan al medio y compiten en él.

Veremos a continuación en la gráfica cuatro estrategias competitivas que surgen de analizar el comportamiento de los individuos ante la competencia.

### Gráfica del concepto funcional y los segmentos observados



### Los segmentos estructurales del concepto

- El Liberador
- El Defensor
- El Dominante
- El Conquistador

#### 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.

## **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”.

## **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.

## **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.

## **Conclusiones**

### **El diseño de las posiciones en el campo de batalla**

El diseño de las posiciones en el “campo de batalla” y los elementos complementarios necesarios para ganar la competencia obligan a evaluar las habilidades de ataque, de defensa y las estrategias de lucha disuasiva y de confrontación para mantener o expandir el 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.

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 se ven reflejados en los estilos competitivos de “Liberador”, “Defensor”, “Dominante” y “Conquistador”.

Si bien en todos los casos coexisten los diferentes estilos competitivos, en cada situación competitiva predomina uno de ellos por sobre los demás. En cada caso se hace necesario identificar los elementos complementarios a la estrategia competitiva para garantizar el éxito de la competencia.

### Los tres agentes del triángulo competitivo



El triángulo competitivo marca el inicio del análisis de cualquier situación competitiva, donde quedan explícitos los tres agentes del proceso competitivo. En toda relación estos agentes se encuentran interrelacionados, en mayor o menor medida para el logro de sus objetivos.

Si buscáramos analizar para una situación personal dada, veremos que siempre nos encontramos en presencia de estos tres agentes. Podemos tomar como ejemplo la competencia de un hermano con otro por la atención de su madre, o la competencia de

individuos por un ascenso laboral. En todos los casos, existe una lucha en donde cada parte pone en juego sus habilidades para ganar su lugar.

Uno de los agentes competitivos seremos nosotros, el otro nuestro oponente, y el tercer elemento será nuestro espacio vital deseado o target (un territorio a ocupar, un cliente a ganar, una pareja a formar, un liderazgo a tomar, un ascenso laboral, alimentos, etc.) Si no existe un espacio vital deseado a ocupar, entonces no surge el triángulo competitivo. Por este espacio vital es que nace la competencia. Los recursos son limitados, y los lugares a ocupar también. Quien mejor complemente o sepa ganar el espacio vital se quedará con él, hasta que otro sepa tomarlo.

Entre los competidores se presenta una relación suplementaria de competencia, y entre el cliente y el competidor que sabe ganar su preferencia, se da una relación de complementariedad.

Cada estilo competitivo conforma su triángulo competitivo basándose en sus habilidades y estilo de lucha predominante. El éxito de su competencia reside en la manera en que se complementa para ganar su lugar.



## Referencias

- Belohlavek, Diana: Research on Competitive Spirit  
Belohlavek, Peter: The Unicist Theory of Evolution  
Belohlavek, Peter: Los Arquetipos Culturales  
Belohlavek, Peter: Human Behavior  
Campbell, Joseph: Myths to live by (Mythologies of war and peace)  
Campbell, Joseph: Myths to live by (Zen)  
De Hegedüs, Jorge: La ciencia del entrenamiento deportivo  
Ferguson, C.E. y Gould, J. P.: Teoría microeconómica  
Haushofer, Karl: Teoría del hábitat  
Ferrater Mora, J.: Diccionario de Filosofía  
Smith, Robert Leo: La competencia en la naturaleza  
Valentine, James W.: Sexual selection  
Tschinkel, Walter R.: Protection in territories by ants

## **APÉNDICE**

### **EL ESPÍRITU DEPORTIVO**

En los equipos (tanto deportivos como institucionales) se descubrió que más allá de las condiciones naturales con que cada individuo encaraba su actividad, existen otros factores que inciden de manera determinante para el buen desempeño, que definen la eficacia dentro del equipo. Esos factores son la identidad con el rol, la identidad con la tarea, y lo que se dio en llamar el espíritu deportivo o competitivo.

#### **HISTORIA**

Se distinguieron claramente diferentes grupos de individuos que se comportaban de manera similar, ante la presión externa, y ante la toma de oportunidades.

Cada uno de estos segmentos se diferenciaba por la manera de encarar la competencia, la forma de prepararse o entrenarse para competir, y la capacidad o incapacidad de pagar los precios que requería el rol que asumían.

#### **COMPETENCIA**

Para investigar la manera en que compite cada individuo, se realizaron mediciones sobre los hechos observables que definieron:

- la forma en que compite con los demás.
- la forma en que compite consigo mismo.
- el proyecto individual de cada uno (en relación al objetivo de la competencia)

Se definieron una variedad de perfiles que finalizaron con la clusterización de segmentos que fueron medidos en sus acciones, validando y falsando las hipótesis de origen.

Se vieron claras diferencias entre los que se orientaban principalmente a la competencia con el otro, que en su extremo negativo, buscaban la destrucción del oponente o simplemente competían por competir (como un juego, sin involucrarse en los resultados); y los que buscaban mejorar su performance anterior, de acuerdo a parámetros individuales.

#### **PREPARACIÓN/ ENTRENAMIENTO**

La preparación se transformó a través de los hechos observables en la investigación, en una variable definitoria a la hora de determinar perfiles competitivos.

Se buscaron analizar:

- el grado de planificación de las actividades en función de los objetivos buscados
- las acciones de entrenamiento realizadas

- el mejoramiento de las capacidades entrenadas específicas (aisladas)
- el mejoramiento de las capacidades en el deporte

### ESFUERZO/ PRECIOS A PAGAR

Los precios a pagar fueron medidos a través de los siguientes hechos observables en la conducta de deportistas y profesionales:

- Acatamiento de reglas, reglamentos, controles
- Rol del juego (como mecanismo psicológico para evita la responsabilidad) para el participante.
- Escalas de Goce, esfuerzo, dolor, sacrificio

### MOTIVACIÓN

El factor motivación es de muy difícil medición, y constituye un tema tabú para el desarrollo del potencial. En la presente investigación, buscamos enmarcar los hechos observados en la competencia, en la preparación y en el esfuerzo, dentro del marco de:

- Los metas objetivas alcanzadas por el individuo.
- El grado de necesidad por lograr superar los objetivos.
- El mejoramiento de sus capacidades medibles.



Se observó que los líderes naturales eran aquellos que se encontraban identificados con el rol que asumían en el equipo y las tareas que desempeñaban. Son los que están dispuestos a pagar los precios por llegar, los que planifican su preparación y los que salen a competir buscando la mejora continua.

Tanto en las instituciones como en el deporte, se observó una clara distribución de roles, más allá de lo formal, que define o no la sinergia del grupo por sobre cada uno de los miembros.

## CULTURAS DESARROLLADAS

En los nichos de desarrollo, la identificación con el salvador es el centro de la motivación. El héroe mitológico es el representativo de este arquetipo y define la motivación por iniciar el logro de objetivos. El “hacedor de hazañas” es el héroe que se entrenaba para el combate, que se preparaba y planificaba sus acciones detenidamente.

En las culturas desarrolladas, la preparación es planificación; y la competencia es buscar la mejora continua. Los precios a pagar para llegar son vistos como necesarios, porque “vale la pena el esfuerzo”.

Así como los héroes mitológicos luchaban por su nación, el héroe de nichos desarrollados trabaja para su organización, poniendo en primer plano los intereses institucionales por sobre los personales, y poniéndose la camiseta.

La sinergia se logra con la identificación de roles en el equipo. Y el líder predica con el ejemplo para llevar al equipo a buen puerto.

## CULTURAS SUBDESARROLLADAS

En culturas subdesarrolladas la preparación se transforma en improvisación y la competencia en una guerra para destruir al contrincante en una lucha de egos. La motivación es aparente y está ligada a lo material. Los precios a pagar son considerados altos, ya que por la falta de motivación, no se siente “que valga la pena el esfuerzo”.

En estos casos, la identificación con el grupo es menor a la individual, y es por eso que la sinergia grupal se ve opacada a veces por individualidades y otras veces por conflictos de poder latentes.

En estas culturas el desarrollo de potencialidades se realiza en base a intereses personales y no del cuerpo o equipo, por lo que se pone en un segundo plano lo institucional, como oposición a los proyectos individuales de los miembros.

## 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. Lo importante es tomar el rol que mejor nos cuadra, según nuestro potencial natural.

¿Por qué correr un maratón si soy mejor corredor de 400 metros en pista?

## 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”.

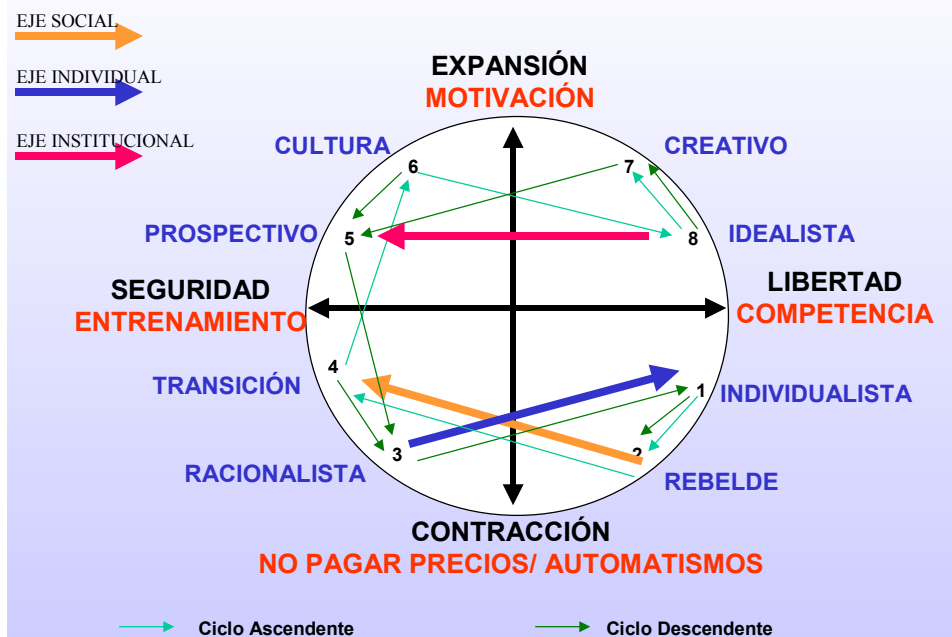
Como campo unificado de la investigación sobre los Arquetipos Culturales de Peter Belohlavek, y los segmentos operativos del Espíritu Deportivo analizados, surgen 8 segmentos claves.

## LOS ARQUETIPOS

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.

## DEPORTE: ESTILOS DE VIDA



**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 son para 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”.