



Ontología Unicista del
Espíritu Deportivo
y la Competitividad

DIANA BELOHLAVEK

Diana Belohlavek

Ontología unicista del espíritu deportivo y la competitividad – 1° ed. – Blue Eagle Group, 2007.

E-Book

ISBN 987-21929-0-1

1. Competencia. I. Título

CDD 170

Índice

Agradecimientos.....	6
Prólogo	7
Introducción	8
Ontología Unicista de la Competitividad	10
¿Una mala palabra para algunos?	10
El Espíritu Deportivo como catalizador de la competitividad.....	11
El concepto funcional de “Espíritu Competitivo”	14
El espacio vital	16
La expansión y el mantenimiento del espacio vital	18
La lucha.....	19
La lucha por disuasión.....	21
La lucha por confrontación.....	22
Las habilidades.....	23
El desarrollo de las habilidades de ataque	25
El desarrollo de las habilidades de defensa	26
Puntos de Partida para el Análisis de la Competitividad.....	26
Segmentos estructurales del Concepto de Competitividad.....	29
El “Liberador”	29
El “Defensor”	30
El “Dominante”	31
El “Conquistador”	32
Espíritu Deportivo.....	34
Desarrollo del potencial natural.....	34
El potencial natural y el espíritu deportivo.....	35
El ego, un arma de doble filo	38
Introducción a los Arquetipos del espíritu deportivo	39
La Segmentación Ontológica y los Arquetipos del Espíritu Deportivo.....	41
Conclusiones	45
Síntesis de los Estilos Competitivos.....	45
El Final.....	53
Anexo I: El Abordaje Unicista	54
¿Qué es la Antropología Unicista?	54
Ontología Unicista.....	56
Anexo II: Metodología	59
Bibliografía Utilizada para sostener la investigación	60
Glosario Unicista.....	61
Brief de la autora.....	70

DIANA BELOHLAVEK

Ontología Unicista del
Espíritu Deportivo
y la **Competitividad**

Si conoces al enemigo y te conoces a ti mismo, no tienes porque temer el resultado de cien batallas.

Si no conoces al enemigo, pero te conoces a ti mismo, tienes las mismas posibilidades de ganar que de perder.

Si no conoces al enemigo ni te conoces a ti mismo, todos tus combates se contarán como derrotas.

Sun Tzu

Acertijo: *¿Por qué Sun Tzu no consideró la alternativa de conocer al enemigo sin conocerse a sí mismo?*

Agradecimientos

A mi padre, por su genialidad y fortaleza; a mi madre por su sensibilidad y claridad.

Un agradecimiento muy especial por sus aportes a esta investigación al *Lic. Orlando Moccagatta*, entrenador del nadador olímpico José Meolans, campeón mundial en 50 metros libres, de Argentina, por permitirme acercar a su mundo de la alta competencia deportiva; a *Nancy Álvarez* representante en los Juegos Olímpicos de Atenas en la disciplina de triatlón, por permitirnos acompañarla en su camino hacia los Juegos Olímpicos; a *Sergio Vigil*, entrenador que llevó a la selección argentina de hockey femenino a ser campeona del mundo, por su carisma contagioso y prédicas con el ejemplo a su equipo; a *Luis Bruno Barrionuevo*, deportista representante olímpico en atletismo y preparador físico de esta gran selección, por su conducta como deportista de elite y como preparador físico de nivel olímpico; y a *Alfredo Camarero*, campeón mundial de aguas abiertas que ocupa un lugar preciado en el International Swimming Hall of Fame por sus Cruces del Canal de la Mancha, sus hazañas en Atlantic city y el cruce Capri-Nápoles y por su ejemplo y enseñanzas en mis comienzos en la natación.

Un agradecimiento especial a *The Unicist Research Institute* por el apoyo en la realización de esta investigación y al *Goodwill Network* por sus acciones hacia la comunidad.

Y a mis amigos de la infancia y del deporte, por su transparencia y espíritu deportivo que me enseñan todos los días algo nuevo.

¡Gracias!

D.B.

Prólogo

Este libro es una deslumbrante obra sobre la competitividad. Es el resultado de una investigación que llevó cuatro años y casi “le quema” los ojos a la autora.

Se enfrentó a lo más profundo de la conducta humana: el comportamiento social visto a través del deporte. Tuvo, en el proceso que culmina en esta publicación, el mismo destino de Ícaro. Se le despegaron las alas cuando empezó a acercarse a la verdad de lo que significa competir, lo que denominamos su ontología.

Pero tuvo la suerte de los elegidos. Cuando cayó a tierra no murió, sólo quedó agonizando. Recién hoy puede decirse que la autora descubrió lo que es descubrir. La primera persona en no creerlo es el propio descubridor. Nikola Tesla es uno de los pocos hombres que pudo vencer esta barrera.

Tómese el tiempo de leer este libro por párrafos. Es tan esencial que necesita ser redescubierto en cada uno de ellos. Los ejemplos de personas reales que encuentra en el libro le van a mostrar que el camino es posible.

La autora muestra en la investigación cómo opera el camino de la búsqueda de la perfección, no a costa del prójimo, ni a costa de uno mismo. Lo que propone es comprender el proceso competitivo y el espíritu que le subyace para competir con uno mismo y ser mejor cada día.

En definitiva le invita a recorrer un camino para aumentar la confianza en uno mismo, medida en términos de valor agregado al medio.

Peter Belohlavek

Introducción

Ya sea que tengamos o no consciencia de ella, la competencia está presente en todo momento y en todo lugar. Pero las diferentes reglas de juego con las que cada individuo se mueve al competir tienen características peculiares en cada caso y definen la naturaleza de cada estilo competitivo.

Para tener la idea directriz de esta investigación, le recomiendo comenzar por leer las conclusiones. (*Ver pág. 45*)

Esta investigación fue realizada a partir de algunos de los principales exponentes del deporte que actúan en Argentina que han alcanzado nivel internacional.

Nació 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.

Este trabajo busca dar algunas herramientas para ayudar al lector a reconocer el abordaje competitivo natural de cada uno para poder aprovecharlo y mejorarlo. ¿Qué habilidades son esenciales en cada caso, qué estrategias son claves en cada perfil competitivo? ¿Cuál es su segmento competitivo natural? ¿Y el de su competidor?

Se presenta una introducción al mundo de la competitividad y el espíritu deportivo, donde la competencia con uno mismo es el punto de partida.

En el transcurso de las siguientes páginas, usted podrá ver ejemplos de experiencias en el mundo del deporte. Le invito a que tome una visión conceptual amplia, para poder integrarlas con sus propias experiencias de vida y sus objetivos.

Durante el seguimiento de individuos por más de cuatro años en sus procesos de formación profesional y/o entrenamiento deportivo, se buscó la naturaleza de la competitividad y el rol que cumple cada individuo en su lucha 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.

Este estudio integra a algunos de los descubrimientos de The Unicist Research Institute para el análisis competitivo y desarrolla el concepto de competitividad. Es el resultado del seguimiento de éxitos y fracasos y el impacto en el desarrollo de individuos e instituciones.

Encarar esta publicación también fue un proceso que llevó a bucear en los éxitos y fracasos personales. Y fue buscar un espejo en los arquetipos competitivos que se veían fácilmente desde “el afuera” y difícilmente en “el adentro”.

Sabemos que competir es luchar por ocupar un espacio. Y en el mundo de recursos limitados que tenemos, esa competencia puede ser nuestro motor para la mejora. Nuestro mayor desafío es saber reconocer nuestro punto de partida y la “maquinaria” con la que contamos para poder aprovecharla y agregar valor.

Le invito a introducirnos en el mundo del espíritu deportivo y la competitividad para cada día dar más valor y competir mejor.

Ontología Unicista de la Competitividad

La ontología unicista de la competitividad describe su naturaleza para poder comprender su comportamiento y evolución. La competencia, vista en su esencia, fue descrita en campos diferentes, homólogos, para poder así integrar los conceptos que se repetían en términos esenciales en cada ámbito de competencia. Así, se consideraron campos diferentes, como lo 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), la competencia en el deporte, la competencia familiar y la competencia institucional.

Competir es luchar por conseguir un espacio utilizando todos los recursos disponibles para ganarlo. Por ello, el resultado de la competencia se mide en función de los objetivos propuestos, y es alcanzarlos o no alcanzarlos. En la competencia se miden cualidades, habilidades o logros objetivos que repercuten en el resultado de esa 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. Resulta obvio que un lugar ocupado por uno, no puede ser ocupado por otro: uno gana, otro pierde. Pero lo que resulta obvio en algunos campos, puede no parecerlo en otros.

¿Una mala palabra para algunos?

La competencia expansiva funciona como un catalizador para introducir procesos de mejora. Sin embargo, para algunos, la competencia es considerada como una mala palabra.

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.

Pero para quienes juzgan a la competencia como una mala palabra, la competencia y la cooperación no son dos caras de una misma moneda. Estas personas dejan de lado en el análisis competitivo a la cooperación, con lo cual dejan de lado el agregado de un valor que trasciende el ego de cualquiera que compite.

En la búsqueda por ocupar un lugar para agregar un valor, la competencia es con uno mismo y con los demás y tiene sentido sólo dentro de un contexto de cooperación, donde el “equipo” con quien se coopera puede ser un país, una “camiseta”, una empresa, un cliente, o un logro con valor compartido. Así, el espíritu competitivo es la esencia de la búsqueda de mejora.

La forma de encarar la competencia define diferentes segmentos de competidores. En el transcurso de este trabajo vamos a abordarlos, acompañados de vivencias de deportistas y entrenadores para acercarnos al concepto de competitividad y espíritu deportivo.

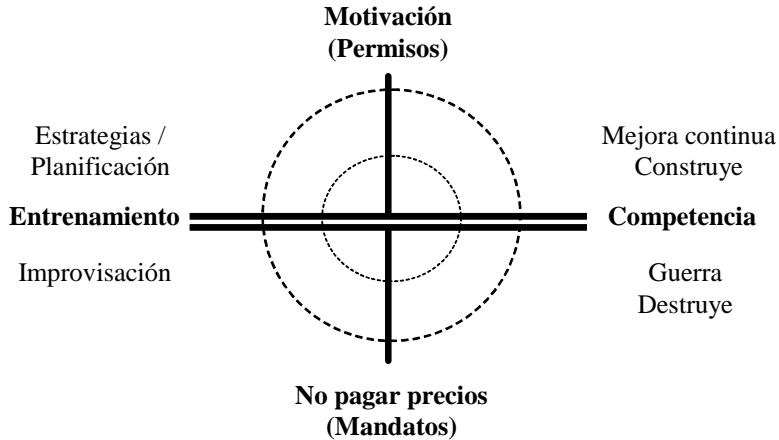
El Espíritu Deportivo como catalizador de la competitividad

El espíritu deportivo actúa como catalizador de la competencia. En su faz expansiva, el individuo compite basado en su motivación por alcanzar un objetivo y paga los precios para llegar, planificando su entrenamiento y compitiendo como medio para ocupar el lugar que busca.

El Espíritu Deportivo es una actitud de vida. Establece las reglas de juego con las que uno está dispuesto a participar. Es tener la motivación profunda de que lo que uno hace vale

la pena. Que los riesgos sólo son escollos naturales a superar.

Espíritu Deportivo



Copyright © The Unicist Research Institute

El espíritu deportivo es el motor de la motivación de un individuo. Sólo el espíritu deportivo permite enfrentar situaciones de incertidumbre, donde uno ni siquiera sabe bien en qué se involucra.

¿Qué hacer con los miedos?

Los miedos son naturales al hombre. Desde que tenemos



Aguas abiertas - 1957: Alfredo Camarero levantando su trofeo en Atlantic city, USA.

un nivel conciente, además, sabemos que tenemos miedo.

Los animales nacidos en cautiverio viven más que los animales en libertad. No tienen miedos, no hay stress. Pero el hombre libre tiene miedos. Los desafíos lo estimulan. La clave es cómo enfrentarlos.

¿Alguna vez ha sentido usted que ha ido “contra viento y marea”? ¿Qué pasa por la mente de una persona a la hora de enfrentarse a sus mayores desafíos? ¿Cómo enfrenta sus miedos? ¿Qué hace con sus ilusiones?

¿Cómo transforma las dificultades y amenazas en oportunidades y ventajas competitivas a su favor?

Alfredo Camarero
LOGROS MUNDIALES EN
AGUAS ABIERTAS

1954: 3° puesto Capri-Nápoles

1955: 1° Campeonato

Mundial Capri-Nápoles

1956: 1° Campeonato

Mundial Capri-Nápoles

1957: 1° Atlantic City

1959: 1° Cruce del Canal de
la Mancha

*En la historia de vida de **Alfredo Camarero**, campeón mundial de aguas abiertas, encontrará un ejemplo vívido de cómo enfrentar situaciones “imposibles” de superar.*

El Espíritu Deportivo toma muchas formas. Alfredo Camarero utilizó tres conceptos claves para lograr metas superiores, que lo definieron con una personalidad ganadora particular.

Enfrentó la incertidumbre con: el Esfuerzo, la Táctica, la Astucia.

Esto define un estilo particular, que algunos pueden considerar poco estratégico, por el peso de lo táctico.

Para otros, poco profesional, por su orientación al esfuerzo. Para algunos otros, incluso, puede parecer que la astucia es una argucia de la inteligencia y no un valor positivo.

Le propongo que no se deje llevar por los que tienen un problema para cada solución. Con estos tres elementos se forjan hasta campeones mundiales. La clave es su consistencia. El coraje, para enfrentar los propios miedos. La astucia, para no dejarse llevar por las ilusiones y finalmente el esfuerzo, para dar un marco de seguridad de un entrenamiento planificado que nos permite llegar a cualquier parte. Entrenados, con astucia, y con una buena táctica estamos en condiciones de enfrentar cualquier dificultad.

El concepto funcional de “Espíritu Competitivo”

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

Espíritu Competitivo



Nancy Alvarez es sinónimo de talento y perseverancia en el triatlón internacional.



Sabe lo que quiere y apunta todos sus cañones a lograrlo.

Tiene muchos sueños, pero uno, sobre todos, es el que la lleva a levantarse todas las mañanas bien temprano, a ponerse sus zapatillas, armar su bolso, y preparar su bicicleta. Es un sueño merecido, y el resultado de muchos años de trabajo: los Juegos Olímpicos de Atenas.

Es una mujer que ha puesto su foco en una gran meta....

Vive la vida con pasión por lo que quiere y ama lo que hace.

Es una “super chica” de tiempo completo. Además de ser triatleta profesional, es graduada universitaria en Ciencias

Económicas, hija, novia, y amiga de muchos que la respetan y quieren.

Siendo la mejor triatleta de su país,



“Mi primer triatlón, mi papá lo filmó de arriba abajo. Salí segunda del agua, todos me miraban ¿y esta quién era? Perdí como media hora en la bicicleta porque me sequé, me puse las medias... ¡Yo era amateur, amateur! Me acuerdo que mi papá me gritaba que me apurara...”

lleva la camiseta bien puesta.

Nancy Alvarez es una profesional en lo suyo. Pero detrás de esa mujer de hierro, se esconde una chica de barrio.

Con una gran timidez, y una sonrisa franca, es una persona de pocas palabras. Pero cuando las dice, no anda con vueltas.

Es fría en los momentos más duros de la competencia, pero oculta un mundo de emociones en su vida personal.

“Autoprogramada” para ganar, busca darse permisos para disfrutar de sus espacios de libertad, más allá del deporte.

“El sueño es poder estar en Los Juegos. Fueron 7 años y medio de mi vida dedicados a eso, dejé muchas cosas de lado, y mucha gente se sacrificó al lado mío. Cada vez que lo pienso se me pone la piel de gallina...” (Nancy Álvarez)

*Atenas será la meca.**

Muchos han quedado en el camino, muchos quieren estar allí presentes, pero sólo unos pocos podrán lograrlo. Y Nancy quiere estar entre las elegidas.

**En alusión a los Juegos Olímpicos del año 2004, en los que Nancy Álvarez representó finalmente a su país.*

El espacio vital¹

El concepto de espacio vital fue analizado en la competencia en campos análogos y homólogos en este estudio y comprendió:

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.

competencia por el territorio, competencia por el liderazgo de mercados, competencia por la obtención de alimentos, competencia por la procreación, competencia laboral, competencia deportiva y competencia por la preferencia individual de clientes.

El Espacio del N° 1

Luis Bruno Barrionuevo es el preparador físico de la selección nacional de jockey femenino de Argentina. Es una de las caras menos visibles y más influyentes del trabajo dentro y fuera de la cancha.

Es portador de la mística de Las Leonas. Un hacedor con todas las letras y una persona que contagia mucha pasión.

Pero detrás de cada victoria, hay muchas horas de trabajo.



Llegar a ser número uno tiene su precio, y no es tarea sencilla. Requiere de mucha humildad.

Son muchos los eslabones en esta cadena de valor, y siempre puede cortarse por el eslabón más débil.

¿Cuáles son los valores detrás de la formación de este equipo ganador?

¿Cuál es el rol de Luis Bruno Barrionuevo para el logro de los objetivos del equipo?

Habiendo vivido el deporte amateur de un lado y del otro del mostrador, lo conoce de cabo a rabo. Con 54 años ha recorrido mucho camino. Los logros comenzaron en su vida de deportista, cuando representó a su país en los Juegos

Olímpicos de Munich y obtuvo el récord sudamericano de su especialidad en salto en alto.

Es un cultor del espíritu de cuerpo y su mística. Es un eslabón clave para el equipo y el puente en la resolución de conflictos y el aporte de soluciones.

Con mucha experiencia en su haber, es conciente de sus logros: “debo ser uno de los pocos que tiene cinco juegos olímpicos disfrutados, uno como atleta olímpico y cuatro como entrenador, Seúl 88, Barcelona 92, Atlanta 96 con los varones y Sydney 2000. Y ahora con las chicas; obviamente el sueño es jugar la final olímpica en Atenas.”

Luis Bruno es sinónimo de espíritu deportivo. Su experiencia y sabiduría pragmática lo llevan a ser uno de los pilares del mejor equipo de Hockey del mundo.

“Nosotros no compartimos eso de 'lo importante es llegar y después mantenerse' porque si nos mantenemos, los de abajo, como éramos nosotros en algún momento, van a querer llegar y nos van a alcanzar. Hay que superarse permanentemente, tener siempre la zanahoria adelante”, dicen Luis Bruno junto con los miembros del cuerpo técnico.

Con los Juegos en la mira, Luis Bruno continúa realimentando su pasión y la de su equipo, para convertir su sueño olímpico en realidad.

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”.

Quedaron claramente diferenciados dos grupos de comportamiento: unos que buscaban mantener su espacio vital, y otros que buscaban expandirlo. Mientras unos mostraron en la competencia temor a perder lo que tenían o creían que tenían, otros veían la oportunidad de ganar nuevos terrenos.

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.

***Alfredo Camarero, por el título mundial en aguas abiertas.
(1956: Campeonato Mundial Capri-Nápoles, Italia)***

Todos los desafíos son tormentosos la cuestión es saber capear la tormenta.

Entrenamientos duros. Mañanas y tardes en la pileta o el río. Horas de preparación para volver a Italia. Había que retener el título de campeón mundial.



Alfredo Camarero viajó a Capri con dos meses de anticipación, acompañado por Miguel Maciel.

Camarero junto con su inseparable amigo Miguel Maciel, llegando a la costa luego de largas horas de nado. El entrenamiento y la pasión de un campeón dando sus frutos.

El día de la carrera había amanecido tormentoso, con fuertes vientos y mucho oleaje, lo que complicó el avance de los competidores y puso en peligro a las embarcaciones guías.

La lucha fue cuerpo a cuerpo con los “cocodrilos del Nilo”. Pero Alfredo parecía potenciarse con el mar revuelto. Fue la cabeza del campeonato, reteniendo el título mundial de aguas abiertas, y llegando a la meta en un esfuerzo sobrehumano, entrada la noche, a las 11 horas y 53 minutos de carrera.

Por su victoria, fue paseado en un coche descubierto y miles de personas festejaron el triunfo hasta la madrugada.

Se convirtió así en un mito viviente para los habitantes de Capri, que lo victoreaban como si hubiera ganado un Italiano.

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, se entra en conflicto y se pasa a defender el espacio vital.

-¿Qué lo desvela de sus rivales?

-Me desvela el análisis minucioso de los rivales, hasta que los terminé de analizar. Una vez que los terminé de analizar y que les encontré la vuelta, no me desvelan más. Pero hasta que no les encontramos la vuelta, me siguen desvelando. Por eso no me acuesto a dormir hasta que le encontramos la vuelta.

Me desvelan todos, hasta el rival



El Lic. Orlando Moccagatta, junto con su nadador José Meolans.

más flojo. Si vas a jugar contra un rival más débil, pensá cómo te sentiría perder. Lo tenés que pensar antes, entonces desvelate también por el rival que parece débil, porque sino te vas a confundir.

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.

Concepto, estrategia y eficacia

Sergio Vigil es más que el técnico de la selección N°1 del Hockey mundial, es un apasionado por lo que hace.

Cuando se lo ve en los entrenamientos, contagia entusiasmo. Se mueve de acá para allá, da indicaciones, grita, se ríe, reflexiona, indica, se agarra la cabeza, enseña, se lamenta, festeja y muestra él mismo las jugadas. Nació con la camiseta puesta, y contagia de pasión a sus jugadoras.

Es una persona muy inquieta, de



ojos brillantes y profundos, con un espíritu de búsqueda constante. “Cacho”, como le dicen sus amigos, siempre quiere más. Y siempre encuentra la manera de conseguir lo que busca.

Es un estratega en lo suyo, y combina el análisis minucioso de situaciones tácticas, con la búsqueda de conceptos y con una palmada en el hombro que dice más que mil palabras.

Tiene un agudo sentido del olfato. Y está buscando permanentemente sacar lo mejor de cada jugadora. Es el que tiene “el concepto” de lo que busca, y por eso lo encuentra.

Es el que se desvela en las noches por “encontrarle la vuelta”, y festeja los triunfos en equipo.

También sabe que elegir es renunciar. Y se desvela al tener que elegir a los miembros del equipo.

Sergio Vigil hace de sus valores un estilo de vida. Predicando con el ejemplo y pagando los precios por llegar.

Las habilidades

Las habilidades -o la supremacía tecnológica- de cada uno de los “jugadores” o agentes competitivos son los elementos que sostienen la expansión del espacio vital y condicionan el desarrollo de la competencia.

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

Orlando “Tato” Moccagatta es un entrenador todo terreno. Entrena a un campeón mundial de natación en una región donde no existe un apoyo natural a quienes se destacan. Un campeón mundial no se hace de la noche a la mañana, ni por arte de magia.

Y Tato sabe bien del tema...

Pero, ¿qué lo hace diferente del resto? ¿Qué elementos tiene en cuenta en sus estrategias? ¿Cómo es su actitud ante un medio que no fomenta el desarrollo de la elite? ¿Cómo encara el stress de las competencias? ¿Cómo festeja sus aciertos y ajusta sus errores?

Un estratega todo terreno

Moccagatta es un hombre de carne y hueso, un “aprendedor nato”. Es una esponja que absorbe experiencias y conocimientos para ponerse a tono en cada circunstancia.

Habla francés, italiano, portugués e inglés, y se mueve por el mundo. Tato, como le dicen sus amigos, es una persona con gran vocación docente. Es muy humilde, y muy querido y respetado por la mayoría de sus colegas. No se considera talentoso, y dice ser un entrenador del trabajo.



“Si yo me llamara Salvador Dalí sería un genio, pero no lo soy, entonces me tengo que preparar. No tengo la

capacidad ni la calidad de los grandes entrenadores, entonces voy a tratar de ponerme a tono para estar al lado de un gran nadador con trabajo. No soy un tipo talentoso, para nada.”

Es un entrenador “todo terreno”, un gran docente, un técnico, un profesional, un amigo y un confidente para el campeón mundial. Cuando no están de viaje en competencias, está ajustando sus planificaciones, o “poniéndose saco y corbata” para conseguir la sponsorización o el apoyo necesario para los viajes.

Puertas que se cierran y puertas que se abren...

En una región donde no es común el apoyo a quienes se destacan, tanto en el deporte como en las ciencias, Orlando no se rinde cuando los vientos soplan en contra.

“...cuando hay puertas que se cierran habrá otras que se abren. El punto es no quedarse sentado en la puerta que está cerrada. Esa actitud creo que es una actitud educable, que se aprende de chico, y que el deporte, para eso, no es el único medio, pero es un buen medio.”

Este es el mundo de la profesionalización, el foco y la estrategia que forjan a un campeón. Un mundo de competencia y mejora.

El desarrollo de las habilidades de ataque

El desarrollo de las habilidades de ataque es el desarrollo del poder de destrucción, que puede ser, o no, 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 cual 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.

Puntos de Partida para el Análisis de la Competitividad

Realizar un análisis de competitividad implica reconocer la preexistencia de ciertos elementos que la condicionan.

Partir de premisas erradas nos lleva a mal puerto. Por ello siempre es fundamental “parar el juego” y observar el escenario que nos rodea para contextualizar nuestra realidad sin dejar de lado el campo unificado que la integra.

En los siguientes puntos se sintetizan conceptualmente las premisas de todo análisis de competitividad para que no caigamos en espejismos a la hora de los diagnósticos.

1. Si no hay una verdadera necesidad de alcanzar una meta, no hay competencia real. Si no hay escasez percibida, no hay hambre por llegar a ningún lado.
2. Cuando no hay compromiso por alcanzar una meta la competencia se transforma en juego.
3. 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 participante pasivo no influyente.
4. 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.
5. 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.
6. Ser competitivo es buscar la mejora permanentemente. La competencia del individuo orientado a la mejora es consigo mismo y con los otros.
7. Competir es luchar por un lugar, utilizando los medios con los que cuento y buscando nuevos para lograrlo.
8. El lugar que ocupa uno, no puede ser ocupado por otro.
9. El espíritu competitivo implica una actitud de mejora.
10. Los que le tienen miedo a la competencia no mejoran, y se quedan estancados en un mismo lugar.

11. Los que compiten aprenden todos los días.
12. Las comunidades que fomentan la mejora continua fomentan la competencia y la cooperación entre los individuos.
13. Las culturas “sobrevivientes” desincentivan la competencia y la cooperación porque son vistas como una amenaza.

Segmentos estructurales del Concepto de Competitividad

- **Liberador**
- **Defensor**
- **Dominante**
- **Conquistador**

Segmentos Estructurales



Copyright © 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 débil del oponente, ocupar el espacio vacío que generó su ataque. Sus habilidades de defensa son el reflejo de su ataque por ese flanco, a partir del cual proyecta sus flancos débiles 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”.

-¿Cómo toma las derrotas?

*-El objetivo de los entrenadores, dice **Sergio Vigil**, es tratar de que los jugadores desarrollen y plasmen en el juego todas*



las condiciones que poseen. Si lo hicieron y perdimos, bueno, uno no se va a sentir contento. Pero muchas veces se pierde, pero se crece. Y también hay veces que se tuvo un gran partido y se perdió porque fallamos en alguna cosita, por ejemplo, nos pegaron 5 pelotas en el palo, entonces entrenaremos para que no nos peguen 5 pelotas en el palo, no pensaremos en la suerte, pensaremos en cómo hacer para tirarla 5 mm. más adentro.

Siempre soy muy crítico en las victorias y no tan crítico en las derrotas hacia los jugadores. Y siempre soy super crítico en las victorias hacia el cuerpo técnico y super crítico en las derrotas hacia el cuerpo técnico. A los jugadores no. Siempre las primeras críticas que deben venir son hacia el cuerpo técnico, porque si el jugador no rindió su máximo es porque nosotros fallamos también en algo para que el jugador no esté con toda la confianza para rendir su máximo.

Es parte de nuestra función hacer que el jugador esté a pleno en todos los aspectos.

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.

-¿Cuándo uno lucha para llegar a una meta y la logra, cómo se hace para no bajar los brazos y mantenerse en ese nivel?

*-Yo creo que los objetivos nunca se agotan (dice **Luis Bruno Barrionuevo**, preparador físico de la selección femenina de Jockey) el objetivo de llegar a campeón del mundo lo tuvimos en mente en el mundial anterior donde salimos cuartos y sabíamos que con un trabajo paciente y*

perseverante durante mucho tiempo, podíamos tener la posibilidad de subir al podio, a donde nosotros subimos y salimos campeones del mundo cuatro años después.

Nosotros de alguna manera tenemos ejemplos que nos proponemos. El ejemplo es Australia que dominó durante diez años, en la década del noventa, el hockey internacional.

Tenían un equipo que salía campeón del mundo, salía campeón olímpico; siempre tenía esa ambición que tienen los distintos, como decimos con Sergio (en referencia a Sergio Vigil, entrenador del equipo).

Nosotros no compartimos eso de “lo importante es llegar y después mantenerse” porque si nos mantenemos, los de abajo, como éramos nosotros en algún momento, van a querer llegar y nos van a alcanzar.



Siempre es “no mantenerse, sino superarse”, entonces el objetivo nuestro es que el equipo sea el mejor de la década del dos mil, por ahora lo está siendo, pero para eso hay que permanentemente superarse, es decir buscar nuevos objetivos continuamente, está en nosotros con creatividad dentro de lo que es el objetivo común, buscar nuevos sistemas o métodos de entrenamiento como para que las chicas se motiven y estén siempre a la expectativa de lo que va a venir, tener siempre la zanahoria adelante.

Espíritu Deportivo

El espíritu deportivo establece el conjunto de reglas de juego con que se compete. Y estas reglas de juego definen diferentes formas de abordar la motivación, la competencia y la preparación y los precios que uno está dispuesto a pagar para llegar.

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 definen 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.

La temprana identificación del potencial natural y el área de vocación para desarrollarlo son las bases naturales de los procesos de mejora, ya que focalizan la energía de la preparación y la competencia en áreas donde el individuo se encuentra motivado y tiene “hambre” por lograr los objetivos.

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”.

-¿Cuáles son los valores para Sergio Vigil?

-Solidaridad, esfuerzo, espíritu de grupo, tenacidad, convicción, garra, esos son dones de las Leonas. Uno puede convocar jugadoras para la preselección, pero sólo van a llegar a ese lugar sagrado que es el equipo las que tengan estas cosas. Primero se enseñan valores, después conceptos, y después técnicas.



Quizás pueda venir una jugadora a la selección que no tenga valores, pero desde el primer día que llega se le deja en claro una cosa: primero están los valores, después están los conceptos y por último las técnicas.

Ninguno de los tres puede faltar, pero el primero son los valores.

-¿Qué busca en un video, cuando ve una nueva jugadora?

-Cuando uno está mirando un partido en un video, quizás hay una jugadora que le pega mal a la pelota, pero uno va viendo la personalidad para jugar, la decisión para jugar,

cómo supera las adversidades del juego, y cómo incorpora conocimientos a través de errores que va cometiendo, cómo reacciona ante sus errores y cómo corrige decisiones de juego. Después, por ejemplo, quizás no sabe agarrar el palo, pero uno ve que es coordinada, y que es inteligente. Entonces, a un jugador que es coordinado y que es inteligente, se le puede enseñar cualquier cosa.

Un jugador de selección es conceptualmente distinto, mentalmente distinto, y tiene unas ganas distintas.

A mi me encantan los jugadores que son de temperamento, que a veces entran en conflicto, porque muchas veces detrás de esos jugadores hay todo un potencial maravilloso. Ahora con esos jugadores hay que canalizar esa energía para el lado positivo e integrarlos a la sociedad grupal.

-¿Cómo se hace la transferencia para lograr la mejora continua?

-Primero el jugador tiene que sentir que siempre tiene algo por mejorar.

Muchas veces cuando uno está 6° o 7° en el ranking, tiene una referencia. La mayoría de los equipos y grupos deportivos tienen una referencia numérica, con respecto a los demás. ¿Quién es el primero?

Uno empieza a subir, empieza a crecer, y tiene de referencia al que está primero.

Cuando llega al primer lugar, piensa: ¿Y ahora dónde está la referencia?

Y el bombardeo del mundo es: “Bueno, ahora llegaron, llegar es difícil, pero lo más difícil es mantenerse.”

Está muy bien que haya referencias de rivales, pero la principal referencia debemos de ser nosotros mismos, nuestras propias posibilidades de crecimiento, entonces de esa manera uno va creciendo.

El objetivo no es ser primero, ser primero es una consecuencia. El objetivo no es ganar, ganar es una consecuencia. El objetivo es ir pasando las diferentes etapas de crecimiento que nos ayudan a elevar nuestro nivel de rendimiento propio.

Entonces, cuando lleguemos al primer lugar, vamos a seguir teniendo referencias de crecimientos propios y no vamos a mirar para abajo. Porque mantenerse es entrar en una meseta, es quedarse. ¿Por qué la mayoría de los equipos que llegan al primer lugar después se caen?

En realidad no se caen, se mantienen en el mismo lugar, los demás los superan.

Porque empiezan a mirar para abajo, entonces “¡uh! El otro está más abajo, entonces falta para que me alcance, ¿no?” Uno tiene que jugar a despecho del rival, por nuestro propio nivel. Entonces cuando uno llegó, superó la referencia numérica, todavía no superó la referencia propia de crecimiento.

Entonces uno no tiene que mirar nunca para abajo, tiene que mirar siempre para arriba. De hecho, si uno mira siempre para arriba, es muy difícil que lo alcancen, y si lo alcanzan quiere decir que el otro todavía es mucho mejor. En verdad el techo de rendimiento no llega nunca, porque cuando llega el techo de rendimiento físico, todavía queda lo mental. El techo de rendimiento técnico jamás llega, porque siempre uno se supera; y el techo de rendimiento conceptual tampoco llega nunca. Lo que puede venir en el deporte es un decaimiento físico, que puede hacer que aunque uno crezca,

otros crezcan más. Que los más jóvenes crezcan mucho más, entonces uno pierde el lugar dentro del equipo. Pero en verdad no perdió el crecimiento, perdió el lugar porque otros crecieron más.

El ego, un arma de doble filo

La estrategia debe ser “en negativo”

Alfredo Camarero, campeón mundial de aguas abiertas, tuvo bien clara una cosa: “El ego es un arma de doble filo”.

En todo desafío, el ego puede jugar un rol dominante tanto para el éxito como para el fracaso en la llegada a la meta.



¿Qué lo diferenció a Camarero de sus competidores?

Más allá de las condiciones naturales, uno siempre encuentra grandes y temidos competidores con los cuales enfrentarse, pero Camarero siempre tuvo algo muy en claro.

Pagar los precios para llegar es un requisito ineludible. Quienes ponen todo en la competencia, respetan a sus rivales y sacan lo mejor de sí.

“Hay que correr en negativo, de menos a más”, afirma. “El ego te puede jugar

en contra en la largada, cuando por la adrenalina salís muy fuerte, pero lo terminarás pagando al final.”

Para “correr en negativo” como dice Alfredo, hay que tener experiencia y conocerse bien.

Cuando un número uno asegura esto es porque ha recorrido el camino muchas veces, y conoce sus sensaciones más allá de los deseos del ego.

Y es ese conocimiento, esa conciencia de su cuerpo la que lo diferencia de los demás. Ya que así puede hacer una estrategia de acuerdo a sus posibilidades reales y no como reacción a los miedos o ilusiones.

“Lo fundamental es saber cuál es el paso de uno.” El que subestima sus posibilidades, nunca se jugará para ser número uno. El que se sobreestima, explotará antes de llegar a la meta.

Introducción a los 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 unicista, se describen los arquetipos de “espíritu deportivo” para el reconocimiento de los perfiles.

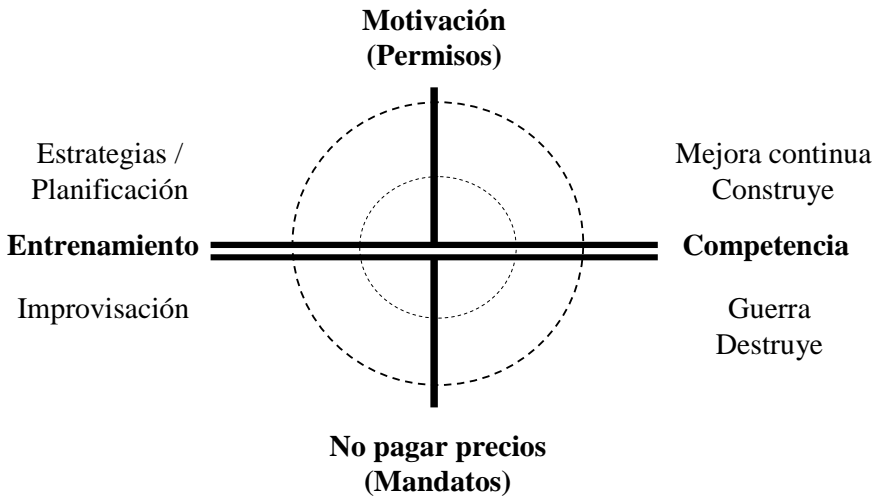
Es importante tener en cuenta que la estructuración de los arquetipos responde a patrones de comportamiento inconscientes.

Entrando en el análisis conceptual del espíritu deportivo las reglas de juego con las que un individuo compite, se entrena, y paga los precios por llegar a alcanzar su meta definen su forma de encarar su “competencia”.

El “hambre” que lo motiva a ir por más, la planificación de su preparación y su posición frente a la competencia marcan estilos diferenciados de comportamiento.

Su motivación es la que le “da permisos” para superar límites preestablecidos, mientras que la dificultad de pagar precios inhibe su crecimiento.

Espíritu Deportivo



Copyright © The Unicist Research Institute

La motivación por alcanzar un objetivo fue el elemento central para el desarrollo del espíritu deportivo, en donde los “permisos” son predominantes ante los “mandatos” impuestos o autoimpuestos.

Se observó que aquellos que perseguían una meta en función de mandatos no estaban dispuestos a pagar los altos precios que pagaron quienes estaban “auto-motivados” o los pagaban en el muy corto plazo y luego “escapaban” de esa carga.

Paradójicamente los altos costos no eran vistos como tales por quienes llegaron a sus objetivos, mientras que los que no alcanzaron sus metas los veían como verdaderos sacrificios.

El entrenamiento en todos los casos mostró ser el elemento de seguridad sobre el cual se apoyaron los individuos para lograr los objetivos.

Se observó que a mayor claridad en los objetivos planteados por parte de los “competidores”, mayor planificación de los entrenamientos en el largo plazo en función de ciclos y metas competitivas.

En el otro extremo se ubicaron quienes improvisaron su entrenamiento o preparación e incluso hicieron “alarde” de su capacidad de improvisar, compensando con esfuerzos de último momento lo que era incompensable. En estos casos, el individuo buscó entrar en el rol de un falso héroe y explicitó su falta de entrenamiento para excusar sus resultados.

Lo que para algunos era una “planificación diaria” para otros era una “improvisación” a largo plazo, en la que se esquematizaban “tareas” sin la guía de un concepto madre.

Paradójicamente los que lideraron los procesos de mejora (deportiva o institucional), eran quienes veían a la competencia como un medio para poner a prueba sus habilidades en una contienda. En la faz contractiva, se encontraron los que evitaban entrar en competencia por temor a la lucha o quienes entraban directamente en una lucha de confrontación improvisada.

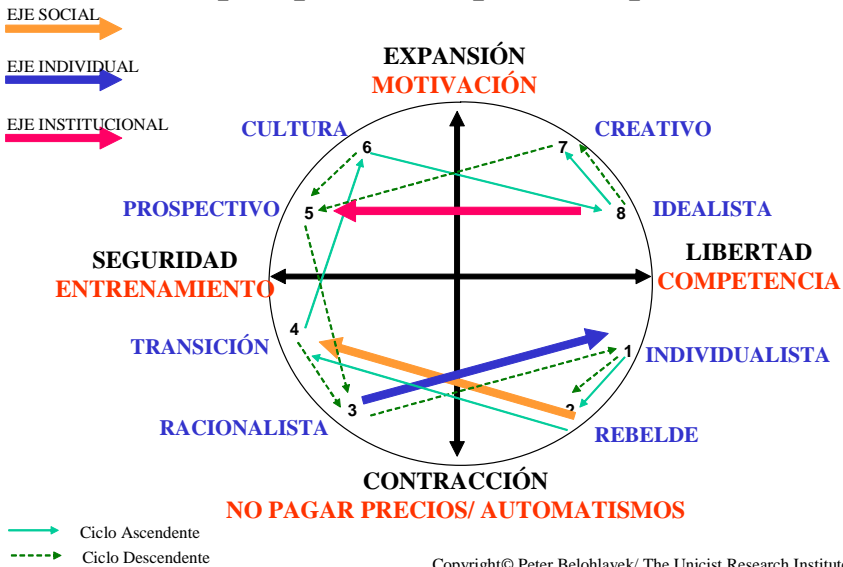
La Segmentación Ontológica y los Arquetipos del Espíritu Deportivo

El “Espíritu Deportivo” define las reglas de juego con que cada competidor encara su competencia. Cada uno de los arquetipos

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

Arquetipos del Espíritu Deportivo



El “Individualista”: Tiene su mayor valor en jugadas individuales y le cuesta competir en equipo. 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. Su ego es su principal motor y a la vez su principal trampa.

El “Rebelde”: Él es la causa de su lucha. Ama su libertad e independencia por sobre todas las cosas y pone sus deseos por encima de todo. Por ello 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. No sigue a ninguna autoridad en su materia y tiende a cambiar las reglas de juego. Es difícil que se ponga una camiseta que no se alinee a su lucha personal.

El “Racionalista”: Necesita elementos que le den seguridad para poder competir. Es un gran buscador de las causas y fundamentos de sus acciones, pero tiende a pensar mucho y cotejar poco sus pensamientos con sus acciones. 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”: Plantea tener grandes ideales y busca grupos de referencia, que le establezcan parámetros externos, para alcanzarlos. Su 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 un buscador nato de tecnologías o herramientas que le permitan mejorar su planificación, pero en lo general no innova, optando siempre por las ya establecidas. Es quien 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 competidor que tiene una posición ya tomada y establecida en la escena competitiva, pero tiene mucho “hambre” por alcanzar sus metas y defiende con estrategia y planificación su lugar ganado. Tiene como valor central su motivación 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 posición.

El “Creativo”: Es el competidor que busca siempre nuevas metas para superarse y disfruta de la competencia. Recrea soluciones en la acción misma con la que compite para ser más eficaz. 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. Para él el entrenamiento es un medio y no un fin en sí mismo.

El “Idealista”: Es el competidor que focaliza su vida en la competencia como un motor de su mejora y tiene altas metas competitivas fijadas para su carrera. 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” dentro de sus objetivos competitivos y su motivación.

Conclusiones

Los arquetipos del espíritu deportivo funcionan como catalizadores de la competitividad. Establecen la ética, como un conjunto de reglas de juego, con las que se actúa al competir.

Comprender la estructura natural con que se compite, permite sacar el máximo provecho de la forma de encarar la competitividad.

A continuación sintetizamos los estilos competitivos para que pueda utilizar el suyo y comprender el estilo de los demás, sean competidores o compañeros.

Síntesis de los Estilos Competitivos

En esta investigación se observó que, si bien cada individuo tiene un estilo competitivo que le es natural para abordar la competencia, todos los individuos utilizan uno u otro estilo de acuerdo a su funcionalidad en un momentos determinado.

Podemos actuar como liberadores, defensores, dominantes o conquistadores en relación a nuestra manera de buscar ocupar un lugar. La pregunta es cuál estilo predomina y cuál es su complemento natural para ser más efectivo en sus acciones.

A continuación se muestra una síntesis en la que se describen los cuatro estilos competitivos para ayudar a su identificación.

Segmentos Estructurales



Copyright © The Unicist Research Institute

LIBERADOR

Su forma de competir: Su forma predominante es la acción puntual específica para superar obstáculos de coyuntura o tomar oportunidades.

Su espacio vital: Es un excelente competidor para el mantenimiento del espacio vital.

Sus atributos: Sus atributos son funcionales para la defensa y el debilitamiento del adversario.

- Su fortaleza:* *Es su convicción, estando dispuesto a jugarlo todo por una causa.*
- Su debilidad:* *Juega a “no perder” y cuando gana tiende a comenzar a confrontar de nuevo.*
- Su catalizador:* *Alinearse con el o los número uno aportando la creatividad y el esfuerzo en la competencia.*

DEFENSOR

- Su forma de competir:* *Predominantemente utiliza las debilidades implícitas del medio para ocupar un espacio. Es excelente en su abordaje racional de la realidad.*
- Su espacio vital:* *Cuenta con excelentes habilidades defensivas para mantener su espacio vital.*
- Sus atributos:* *Desarrolla muy bien sus habilidades defensivas en su lucha con sus competidores, encontrando los puntos débiles de sus adversarios y aprovechando ese flanco.*
- Su fortaleza:* *Sus acciones logran excelentes resultados cuando logra descubrir el flanco débil de su competidor y luego ocupar efectivamente el*

espacio buscado.

Su debilidad:

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

Su catalizador:

Su catalizador es la tecnología y la innovación que le dan el marco de seguridad para la defensa y las herramientas para ocupar espacios vacíos.

DOMINANTE

Su forma de competir:

En forma predominante establece las reglas de juego de los campos en que se actúa. Al establecer las reglas de juego obtiene una ventaja competitiva.

Su espacio vital:

Busca expandir su espacio vital.

Sus atributos:

Desarrolla habilidades de defensa, para garantizarse su posición tomada, y especialmente desarrolla habilidades de ataque, para lograr expandirse a nuevos objetivos.

Su fortaleza:

Llega a su máximo desarrollo cuando encuentra el concepto que guía su estrategia y cuando tiene supremacía tecnológica para poder realizar una lucha por disuasión.

Su debilidad: La debilidad implícita en su estilo frontal dominante es la de romper con los vínculos y pasar de poder hacer estrategias de disuasión a tener que entrar en la confrontación.

Su catalizador: Su catalizador es el método operativo, que le permite lograr los resultados de coyuntura compatibles con su abordaje estructural.

CONQUISTADOR

Su forma de competir: Predominantemente busca establecer una ética diferente a la existente, que responda a las necesidades de una acción innovadora que le permita ocupar el espacio que está buscando.

Su espacio vital: Siempre está buscando nuevas fronteras. Es naturalmente quien busca expandirse hacia espacios no conocidos y establecer nuevos parámetros competitivos.

Sus atributos: Usa sus habilidades de ataque como herramienta fundamental para llegar a lugares nunca antes explorados pero busca usar la disuasión cuando puede demostrar su supremacía “tecnológica”, en lugar de la confrontación.

Su fortaleza: Es un excelente descubridor y ocupador de espacios vacíos. No le teme a lo desconocido y a la búsqueda de nuevos límites.

Su debilidad: Cuando pierde el foco, no puede llevar a cabo sus ideas hasta el final, con lo cual sus conceptos carecen de operación.

Su catalizador: Es su capacidad de analizar la realidad y descubrir los flancos débiles en los cuales penetrar con su innovación.

Acceder a la ontología unicista de la competitividad implica reconocer los diferentes estilos competitivos para poder usarlos de acuerdo a su funcionalidad. Todos tenemos los cuatro estilos competitivos (Liberador, Defensor, Dominante, Conquistador), aunque siempre uno de ellos es el predominante.

Manejar los diferentes estilos competitivos implica conocer la funcionalidad de cada uno ante situaciones diferentes, para poder entrenarse en el uso del estilo más funcional para cada ocasión competitiva. Pero siempre partiendo del estilo natural que uno trae.

La primera aproximación a los estilos competitivos es la de idealizarlos o crucificarlos. Pero cada estilo tiene luces y sombras. Y esa es la gran oportunidad que todos tenemos a la hora de competir.

Poder ver nuestra luz y aceptar la sombra para agregar más valor.

En momentos de crisis, la distorsión funcional que hacemos de una realidad nos lleva a cometer falacias. Y nos guiamos o bien por los miedos o bien por las ilusiones, donde nuestras proyecciones nada tienen que ver con la realidad.

Esta síntesis de la investigación de competitividad y espíritu deportivo buscó ser un espejo que ayude a vernos a nosotros mismos, a nuestros colegas y a los competidores de una manera más objetiva para poder aprovechar lo que cada uno trae para poder competir mejor.

La ontología unicista de la competitividad implica considerar las reglas de juego con las que cada estilo competitivo aborda la resolución de sus conflictos y toma una posición.

En el mundo “amateur” vale la no preparación, la no planificación, la improvisación o incluso el entrenamiento como un fin en sí mismo. Después de todo, esa es la naturaleza de nuestros hobbies y actividades de dispersión. Y por eso las hacemos.

En nuestro mundo “profesional”, en cambio, el entrenamiento es un medio y la planificación en función de las metas es el ABC para la mejora continua de nuestros resultados. Se pagan los precios.

En este estudio se observaron pequeños polos de desarrollo dentro de la cultura, que definen el nacimiento de una elite profesional, dispuesta a pagar los precios para llegar, en un medio que no los incentiva e incluso los frena a hacerlo.

Y también se observaron grupos mixtos para los cuales el concepto de “profesionalización” quedó distorsionado: son los “profesionales amateurs” y los “amateurs profesionales”, que evitaron pagar los precios o cambiaban de objetivos a mitad de camino para no pagarlos.

De la síntesis volcada aquí queda en evidencia la importancia del entrenamiento y la preparación para desarrollar las habilidades que serán puestas a prueba en la competencia. Allí es donde se ven las diferencias más notorias, entre lo profesional y lo amateur. En un caso, donde el logro de los objetivos de una competencia es la meta, y en otro, donde el entrenamiento puede ser un fin en sí mismo o la competencia pasa a ser un “juego” donde no hay metas a lograr.

Reconocer el punto de partida es la clave. Para nuestras actividades en el campo de lo “amateur”, conocer la ontología de nuestra competitividad es irrelevante. Para nuestro mundo competitivo, por el que nos quedamos noches sin dormir buscando la mejor manera de llegar a un objetivo, encontrar los estilos funcionales a cada situación competitiva es esencial.

Nada nace sin una fuerte motivación y un entrenamiento acorde a nuestra meta. Y para que objetivos deseados y posibilidades reales estén a un mismo nivel, la mejor herramienta con la que contamos para no distorsionar la realidad es poder hacer un buen diagnóstico. Donde conozcamos nuestro punto de partida y aprendamos a complementar nuestro estilo natural.

El Final

Si conoces al enemigo y te conoces a ti mismo, no tienes porque temer el resultado de cien batallas.

Si no conoces al enemigo, pero te conoces a ti mismo, tienes las mismas posibilidades de ganar que de perder.

Si no conoces al enemigo ni te conoces a ti mismo, todos tus combates se contarán como derrotas.

Sun Tzu

Respuesta al Acertijo:

Sun Tzu no incluyó la posibilidad de que el individuo no se conozca a si mismo pero sí conozca al enemigo. Esto no es posible. Si uno no se conoce a sí mismo lo único que puede hacer es proyectar su propio ego sobre el otro.

Esperamos que este libro le haya ayudado en este camino.

Anexo I: El Abordaje Unicista

The Unicist Research Institute

El abordaje unicista permite resolver problemas complejos a través del desarrollo de abordajes conceptuales que describen la naturaleza (ontología) de las cosas.

Están basados en las más de 2000 estructuras conceptuales investigadas (hasta el 2007) que cubren:

- Lo institucional (empresas)
- Lo cultural (escenarios país y global)
- La investigación de sistemas complejos
- La ontología del aprendizaje
- Lo individual (desarrollo de la persona)

Para ello integra el abordaje de la complejidad con el abordaje antropológico y el abordaje ontológico.

¿Qué es la Antropología Unicista?

La Antropología Unicista es el estudio científico del comportamiento del ser humano y el análisis estructural de sus hechos para pronosticar su evolución. Es el abordaje ontológico de la antropología.

Investiga la evolución del hombre como especie, y como individuo, así como la evolución de sus instituciones. Estudia al hombre, su acción y su trascendencia como un “campo unificado”.

Su herramienta principal es la aplicación de la teoría unicista de evolución, la lógica unicista, y las leyes de evolución de individuos, instituciones y culturas.

Investiga los conceptos intrínsecos y extrínsecos que operan como “drivers” de culturas y de individuos para utilizarlos como base para la descripción causal-conceptual de una realidad para poder pronosticarla.

Estructura conceptualmente los tabúes, mitos y utopías que influyen en la acción del hombre.

Su objetivo principal es pronosticar las conductas de individuos, instituciones y culturas, para influir básicamente en su evolución, a partir de:

- Los inconscientes colectivos
- Las ideologías
- Las estructuras económicas
- La propiedad
- La trascendencia
- Los tabúes
- Las utopías
- Los mitos
- Las éticas
- La comunidad
- El capital social
- La cooperación
- Estructuras de negocios
- Estructuras de gobiernos
- Estructura de Estado
- El liderazgo
- La marginalidad
- El poder
- El placer
- La alimentación
- Las herramientas
- La comunicación
- Los lenguajes
- La tecnología
- El trabajo
- El conocimiento
- La moneda
- El dinero
- El valor agregado
- El valor apropiado
- Las ideas
- Las acciones
- Los conflictos
- La competitividad
- Las guerras
- Estructuras sociales
- La Globalización
- El sexo
- Los bienes
- El uso del tiempo
- La familia
- La salud
- El arte
- La estética
- La vestimenta

El resultado de un estudio antropológico unicista, es el escenario presente y el escenario futuro esperable de una situación y los conceptos que lo describen. Puede ser un escenario cultural, institucional o individual, o su integración.

Ontología Unicista

La ontología unicista describe la naturaleza de las ideas, hechos, sujetos y cosas desde sus aspectos esenciales, causales o funcionales (operativos).

En el corto o largo plazo las acciones de los seres vivos son consistentes con su naturaleza.

La ontología unicista elimina las barreras existentes entre la filosofía, la ciencia y la acción, definiendo conceptos que integran estos tres abordajes que en realidad son simples arbitrios humanos.

El abordaje de sistemas complejos exige el conocimiento de su ontología. La ontología de un sistema complejo, visto desde su funcionalidad, es una sola. No existen diferentes ontologías de una realidad funcional, la ontología es única.

Al conocer la ontología, un sistema complejo se hace razonable, comprensible y comprobable, con lo cual puede ser operado en términos científicos y operativos.

La ontología unicista se materializa en la descripción de conceptos que, de acuerdo a su nivel describen diferentes niveles de profundidad. En los seres vivos los conceptos que definen su naturaleza están incluidos en su sistema biológico.

En los elementos externos, los conceptos son extrínsecos y por ende están “depositados” por los hombres. Cuando se llega a su ontología,

describen las funcionalidades más primitivas del hombre y por ende no mutan sino que solamente evolucionan.

Los conceptos operativos describen los aspectos funcionales de una realidad.

Los conceptos funcionales describen las taxonomías causales de una realidad.

Los conceptos esenciales describen su esencia en su forma de unicidad.

La investigación ontológica requiere de un nivel de abstracción muy alto:

-La investigación de aspectos racionales se hace desde la propia razón.

-La investigación de aspectos emocionales se hace desde las propias emociones.

-La investigación de aspectos ontológicos se hace a partir de uno mismo a través de un proceso de reflexión.

La falsación de las hipótesis surgidas de cualquiera de estas tres investigaciones se hace con hechos en la realidad.

La ontología unicista es el elemento integrador del abordaje unicista. Integra el propósito, que es la solución de un problema complejo (sistema complejo), con la acción humana (antropología unicista) que busca influir en el contexto.

Los sistemas complejos son sistemas abiertos que determinan la funcionalidad de un campo unificado a través de la conjunción de objetos y/o subsistemas.

La antropología unicista es el abordaje ontológico de la antropología. Integra el comportamiento humano tanto en sus aspectos individuales como sociales y es el motor que pone en marcha el manejo conceptual del hombre en la realidad.

La ontología es pues, un abordaje que subyace a la investigación de las estructuras conceptuales que permiten manejar los problemas complejos.

Anexo II: Metodología

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

Los pasos metodológicos de investigación de la complejidad son:

- 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.

Bibliografía

Utilizada para sostener la investigación

Belohlavek, P. (2006) *The Unicist Theory of Evolution: the ontology of evolution*. Buenos Aires: Blue Eagle Group

Belohlavek, P. (2005) *Blue Book: metodologia unicista de investigação e diagnóstico de sistemas complexos*. Buenos Aires: Blue Eagle Group

Belohlavek, P. (2006) *Como manejar problemas complexos: uma abordagem ontológica unicista*. Buenos Aires: Blue Eagle Group

Belohlavek, P. (2006) *Unicist Logic to approach complexity*. Buenos Aires: Blue Eagle Group

Campbell, J. (1949) *The hero with a thousand faces*: Princeton, New Jersey , Princeton University Press

Campbell, J. (1990) *The hero's journey*: Novato, California, Joseph Campbell Foundation

Glosario Unicista

Análogo

Dos elementos son análogos cuando tienen la misma funcionalidad operativa. Un pájaro y un avión son análogos en su función de volar.

Anticoncepto

Es una estructura conceptual cuya funcionalidad está en la destrucción de un concepto. Es la base de las paradojas y se sostiene en las falacias. Cuando entra en contacto con el concepto, ambos desaparecen.

Argumentación

Expresión libre de una opinión sobre algo que no incluye fundamentos. El argumento afirma o niega cosas en función de una percepción subjetiva de una realidad.

Arquetipo

Estructura conceptual que subyace a las conductas de un individuo, grupo o sociedad, que establece una estructura de automatismos con los que se responde en forma espontánea.

Atractores

Son, según la teoría del caos, elementos que ordenan el caos. Existen atractores de punto, cíclicos, torus y extraños. Los atractores extraños son drivers de la funcionalidad de los sistemas complejos.

Biblioteca de objetos

Estructura que alberga los contenidos de los objetos diseñados en un sistema simple o complejo. Cuando el sistema es complejo los objetos cognitivos son los que ordenan la biblioteca de objetos.

Campo unificado

Una porción de la realidad sobre la que se quiere influir. Funciona como un sistema abierto que permite poner límites arbitrarios a la realidad para hacerla operable.

Caos

Situación impredecible para el observador o participante.

Capital social

Sistema de relaciones que determina una sinergia en un grupo o sociedad. El capital social está dado por la fortaleza de las relaciones a la hora de buscar lograr un objetivo.

Complementariedad

Situación en la cual dos elementos, entes, acciones o ideas se integran porque cada cual tiene lo que le falta a la otra parte y tienen un elemento en común. En

la complementariedad siempre prevalece el propósito de una de las partes en forma consensuada con la otra.

Concepto

Es la estructura lógica o prelógica que regula la evolución de los seres vivos o de vida virtual. Es además el driver de la estructura de los sistemas complejos.

Concepto esencial

Es el concepto más profundo que estructura un campo unificado particular. Es una estructura de información que regula el comportamiento más esencial que determina la evolución en el largo plazo del sistema complejo en el que influye.

Conceptos extrínsecos

Son los conceptos que el hombre deposita en los entes, acciones, ideas y objetos de los cuales hace uso y que determinan su funcionalidad estructural.

Conceptos funcionales

Son los drivers de las conductas de los seres vivos o de vida virtual y los que describen la estructura funcional de los sistemas complejos.

Concepto intrínseco

Es el concepto que regula un sistema complejo, sea un ser vivo o de vida virtual, determinando su funcionalidad sin depender de la percepción de un observador.

Concepto operativo

Es el concepto que integra la acción (función verbal) dentro de los límites que establece la función adverbial. El propósito se da por existente.

Contracción

Es la función cuyo objetivo es evitar que domine el instinto de muerte sobre el instinto de vida. Es una situación donde predomina el thanatos.

Cosificación

Situación donde las acciones funcionales de valor se transforman en fines en sí mismos y generan el funcionamiento materialista, que es una forma de funcionalidad anticonceptual.

Dialéctica Unicista

Describe la doble dialéctica: por un lado, entre el valor central y el valor antitético, y por otro, entre el valor central y su valor homeostático. A su vez, ambas relaciones se integran por buscar el propósito del mismo valor central.

Drivers

Son los conceptos funcionales de una realidad que determinan su evolución. Son lo que en la teoría del caos se denominan atractores extraños funcionales no esenciales.

Efectividad

La integración de eficiencia y eficacia.

Eficacia

La capacidad de un individuo para producir resultados responsablemente.

Eficiencia

La capacidad potencial que tienen los sistemas, simples o complejos, para producir resultados.

Elemento desequilibrador

Se denomina así al elemento antitético. (Véase suplementariedad.)

Elemento equilibrador

Es un sinónimo de elemento homeostático. (Véase complementariedad.)

Estereotipo de estilo estratégico

Se denomina así a un estilo estratégico estratificado que pierde la capacidad de adaptación dinámica al medio, siente amenazada su supervivencia e intenta obtener beneficios a costa del medio.

Estilo estratégico

Describe la forma en que un individuo influye en el medio en que actúa y cómo maneja la influencia del medio sobre él.

Estilos de vida

Describe la forma en que un individuo se adapta a los mandatos que recibe de la sociedad donde se integran los valores de la cultura, su arquetipo y su estilo estratégico predominante.

Estructura funcional

La estructura funcional determina las relaciones estructurales de un sistema simple o complejo. Cuando es complejo la estructura funcional está dada por la estructura conceptual que regula su evolución.

Estrategia de máxima

Es la estrategia cuyo resultado depende del medio en el cual un individuo, grupo, o institución están actuando. La influencia del actor no alcanza para asegurar un resultado de una acción estratégica.

Estrategia de mínima

Es la estrategia cuyo resultado depende del individuo o del grupo de individuos que está actuando. La influencia del actor es suficiente para asegurar un resultado buscado.

Estructura de conceptos funcionales

Es la estructura de drivers que regula la evolución de un sistema complejo.

Estructura del concepto

Es la estructura que está compuesta, desde un punto de vista lógico, por: un valor central, un valor antitético y un valor homeostático.

Desde un punto de vista semántico, es la estructura que está compuesta por: una función sustantiva, una función verbal y una función adverbial.

Desde un punto de vista funcional, está compuesta por: un propósito, un procedimiento y una guía de acción.

Desde un punto de vista social, está compuesta por: un objetivo tabú, una función utópica y una estructura mítica.

Etapas de evolución

Etapas que describen el ciclo de evolución de una situación donde la ontogénesis y la filogénesis redundan.

Ética

Regla de juego de un individuo, grupo, institución o sociedad que tiene una estructura funcional, una moral dominante y una ideología que la sostiene.

Evolución

Ciclo ascendente medido en términos de mejora de la especie.

Expansión

Situación donde predomina el crecimiento y el instinto de vida.

Experiencias análogas

Son aquellas donde la funcionalidad es similar.

Falacia

Estructura lógica en la cual las creencias y las necesidades de un individuo influyen para crear percepciones falsas pero funcionales a él.

Falsación

Proceso en el cual se busca determinar que alguna hipótesis es falsa. Cuando no se puede demostrar que algo es falso, se da por no falso. En el lenguaje cotidiano se lo considera verdadero.

Fuerzas gravitatorias

Son las fuerzas externas a un campo unificado que influyen en su evolución.

Función adverbial

Es la función homeostática que busca sostener a la función sustantiva de la modificación propuesta por la función verbal. (Véase complementariedad.)

Función contractiva

Es la función que busca evitar la muerte de un sistema (simple o complejo).

Función expansiva

Es la función que busca hacer que un sistema (simple o complejo) se expanda fuera del ámbito del campo unificado en que opera.

Función sustantiva

Es la función que determina, desde un análisis semántico del concepto, su propósito.

Función verbal

Es la función que determina, desde un análisis semántico del concepto, las acciones, y establece las utopías de orden superior que buscan modificar su equilibrio.

Funcionalidad vital

Objetivo último de los seres vivos.

Funcionamiento paradójal

La funcionalidad que logra un resultado opuesto al que aparentemente busca lograr.

Fundamentación

Una argumentación que contiene información que la hace razonable, comprensible y comprobable.

Guía de acción

Es el elemento homeostático de un concepto (ver complementariedad), que busca evitar que la utopía establecida en la acción modifique el propósito del concepto.

Higiénico

Es un elemento de la realidad que si está, no agrega valor, pero que si no estuviera, haría falta.

Homólogo

Dos elementos son homólogos cuando tienen la misma característica esencial. La ballena y el perro son homólogos en cuanto a su condición de ser mamíferos.

Idea

Estructuración intelectual de una realidad. Es la base de abordaje de los conceptos para las personas de pensamiento analítico.

Intrínseco

Aspecto funcional interno de una realidad cuya existencia no está sujeta a la percepción de otros.

Invariables transculturales

Estructuras funcionales del hombre que son homólogas en todas las culturas, como la búsqueda de seguridad y libertad.

Involución

Ciclo descendente o proceso en el cual una realidad se degrada en términos de mejoramiento de la especie.

Libertad

Estructura interna que permite al individuo adaptarse a realidades cambiantes en forma responsable.

Lógica unicista

Estructura lógica basada en la conjunción “y” con prescindencia de la disyunción “o” que permite aprehender realidades complejas.

Mito

Función adverbial que limita las acciones de los individuos y de las sociedades para asegurar el cumplimiento del propósito de la mejora de la especie.

Moral

Estructura conceptual que busca satisfacer las necesidades de una sociedad, las necesidades de trascendencia y las de los individuos.

Objeto

Elemento que tiene un concepto y propósito a lograr, para lo que busca agregar valor con un nivel de calidad asegurada que lo hace confiable y predecible.

Ontología Unicista

Define el concepto o naturaleza de una realidad particular a través de una estructura funcional única. Las percepciones que se tienen de la ontología pueden ser múltiples, pero todas estas están integradas dentro de su estructura funcional única. Estas múltiples percepciones determinan la “zona de credibilidad” de un concepto.

Opinión

Exteriorización de un juicio de valor sobre algo. Es esencialmente subjetiva. Cuando está fundamentada toma la forma de fundamentación.

Pensamiento dual

La forma natural y básica de pensar del hombre, a la cual recurre cada vez que tiene dificultades que no puede manejar.

Pensamiento estratégico

Es el pensamiento donde el individuo aborda la realidad como un sistema complejo buscando influir sobre la misma.

Pensamiento integrador

Pensamiento que integra la realidad a partir de la conjunción “y”, dejando de lado la disyunción “o”.

Preconceptos

Estructuras estratificadas de conceptos que tiene el individuo a partir de experiencias anteriores. Son además el camino natural para abordar la realidad en forma automática sin razonamiento real.

Procedimiento

Es el camino por el cual se pone en acción un concepto en términos funcionales.

Propósito

Es el objetivo que busca lograr una estructura conceptual. Es la función sustantiva de cualquier realidad.

Punto de utopía

Es el punto en el cual una realidad pasa a ser “absoluta” y así deja de tener existencia real.

Reflexión

Proceso para el abordaje de la realidad que comienza en un individuo con la proyección de sus propias opiniones, y sigue con la introyección de la realidad externa, hasta que la realidad interna y la realidad externa se hagan una. Este abordaje ocurre dentro de un proceso de acción real en el campo unificado en que se pretende influir.

Seguridad

Es la necesidad del hombre de tener una estructura interna a la cual atenerse para no caer en situaciones de caos o depresión.

Sistemas complejos

Son sistemas que estructuran campos unificados abiertos al medio, cuyo resultado resulta impredecible para el hombre común.

Sobre-contracción

Es una situación donde en lugar de evitar la muerte, se la provoca. Se produce la implosión del sistema.

Sobre-expansión

Es una situación donde, a fuerza de expandirse, se provoca la explosión de un sistema.

Subconcepto

Es un subsistema complejo dentro de un sistema complejo.

Subsistencia

Es la situación de un individuo, institución o sociedad donde existe un marco de seguridad que asegura la sobrevivencia.

Supervivencia

Es la situación en la cual la sobrevida está amenazada o al menos se percibe como tal.

Suplementariedad

Es la relación entre elementos cuyos propósitos y funciones verbales redundan, pero tienen un elemento homeostático diferente, por lo que buscan objetivos

diferentes. Uno de los elementos tiene un adverbio que establece un “mito” de orden superior que propone una evolución de la realidad.

Tabú

Toda situación socialmente inaceptable o incomunicable a riesgo de generar una situación caótica.

Tipo de pensamiento

Estructura mental para abordar la realidad. Los tipos de pensamiento con relación al abordaje de la realidad son cuatro: el operativo, el analítico, el científico y el conceptual

Tipología

Se denomina tipología a la estructura particular que toma el inconsciente colectivo de una sociedad, sector, segmento o individuo, que determina el propósito que él o los individuos buscan desde un punto de vista estructural.

Unicista

Enfoque operativo, científico y filosófico para abordar la realidad como un campo unificado a partir del conocimiento de los conceptos que lo regulan.

Utopía

Una idea que busca mejorar una realidad (un “no lugar”, de acuerdo con su etimología).

Valor agregado

El valor incremental de una realidad resultante de la acción de un agente.

Valor antitético

Es la función verbal de un concepto que obedece a la ley de complementariedad. (Véase complementariedad.)

Valor apropiado

Es el valor que incorpora un sistema, resultante de su acción en el medio.

Valor central

Es el propósito que tiene un concepto visto de un punto de vista lógico.

Valor homeostático

Es la función adverbial que tiene un concepto que limita la acción del valor antitético evitando que se modifique el concepto. (Véase complementariedad.)

Verdad

Toda situación donde la realidad funcional y la percepción de la misma confluyen. Desde un punto de vista trascendental la verdad representa el absoluto donde sólo existe la conjunción “y”.

Vocación

La identidad de un individuo para realizar un plan de vida que ha podido hacer consciente.

Zona de credibilidad

Es la percepción que tiene un participante de la realidad de un concepto funcional.

Zona de funcionalidad

Es la descripción del funcionamiento de un concepto intrínseco.

Zona de inestabilidad

El lugar donde se desestabiliza la estructura funcional de un concepto. Hay dos zonas de inestabilidad:

- a. La del punto de utopía, donde llega al absoluto y desaparece.
- b. La de la situación en que la credibilidad o funcionalidad deja de ser tal por carecer de la energía suficiente.

Brief de la autora



Diana Belohlavek es actualmente Knowledge Bank Manager de The Unicist Research Institute. Tiene un postgrado en metodologías de investigación en The Unicist Corporate University.

Uno de sus intereses personales que más ha influido en su actividad profesional ha sido el estudio de los mitos desde un punto de vista antropológico. Está asociada a la Joseph Campbell Foundation y ha participado de seminarios en “Mythic Journeys” en Atlanta, USA.

Integra el Comité de Admisiones de Partners del Unicist Network.

Ha sido nadadora y triatleta. Sus investigaciones le han permitido integrar la experiencia competitiva del deporte con el desarrollo personal y el manejo institucional.

Es conferencista en el campo de las tecnologías unicistas. Sus principales conferencias son:

- Desarrollo de la inteligencia ética
- Construcción de capital humano
- Unicist Knowledge Management

Los papers presentados durante el año 2006 han sido:

Unicist Knowledge Management: utilización de mapas conceptuales para el abordaje unicista de la complejidad;

International conference on Concept Mapping, Universidad de Costa Rica; San José, Costa Rica.

The Building of Human Capital: An Ontological Approach, ICICKM 2006; *3rd International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management and Organisational Learning, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.*

Gestión Unicista del Conocimiento: Utilización de mapas conceptuales para el abordaje unicista de la complejidad (industria minera); *Mapla 2006, Viña del Mar, Chile.*

Se ha desempeñado como Project leader de varios proyectos de investigación. Está actualmente conduciendo proyectos de investigación en el campo de la adquisición de conocimientos y las posibles falacias y mitos implícitos en el proceso.

Ha sido conferencista de los cinco últimos Congresos Internacionales Unicistas. Integra el Comité de Organización y es conferencista del VIII Congreso Internacional Unicista a realizarse en Septiembre del 2007.