



Cuando la etiqueta pesa (en el deporte y en la empresa)

Descripción

Una historia real (o casi)

Bolonia, principios de los años ochenta. El pabellón está lleno y el ambiente es espeso. No hay odio explícito, pero sí una tensión reconocible. Dino Meneghin entra en la pista mientras desde la grada se desliza un murmullo incómodo. No es admiración. Es prevención. Para muchos, Meneghin no representa el baloncesto que gusta ver. Representa el que incomoda.

Desde hace años el relato se repite en distintos países y pabellones. Jugador duro. Excesivamente físico. Agresivo. Intimidante. No se cuestiona su competitividad, pero sí la forma. Su cuerpo, su contacto constante y su manera de ocupar el espacio activan una percepción clara. Para algunos es entrega. Para otros es un límite incómodo entre competir y molestar.

El partido comienza y Meneghin hace exactamente lo que siempre ha hecho. Choca. Cierra espacios. Protege la pintura. Asegura el rebote. No juega para agradar. Juega para sostener. Cada acción suya no busca aplauso sino equilibrio. Cuando el rival se desespera, la grada protesta. Cuando su equipo gana, el foco se desplaza hacia nombres más amables para el relato.

Esa noche termina con números sólidos y una influencia decisiva que no aparece en los titulares. Nadie habla demasiado de él. Y, sin embargo, sin su presencia el partido no se entiende. Meneghin no discute la percepción. No intenta maquillarla. Convive con ella. Y

en esa aceptación lúcida de que el relato externo no siempre será favorable se construye una resiliencia silenciosa que marcará toda su carrera.

Introducción

En el deporte profesional las etiquetas funcionan como atajos cognitivos. Simplifican la complejidad y ofrecen historias rápidas. El talento. El genio. El obrero. El duro. El problema surge cuando esa etiqueta deja de describir y empieza a condicionar. Cuando pesa más que el rendimiento y afecta al respeto recibido, a las oportunidades y a la relación que una persona mantiene consigo misma.

Dino Meneghin es un ejemplo claro de cómo una percepción fuerte puede acompañar a un profesional durante años sin llegar a definir su verdadero valor. Fue visto muchas veces como un jugador excesivamente físico en una época donde el baloncesto empezaba a romantizar otras virtudes. No fue siempre celebrado por la estética dominante, pero sí fue una pieza estructural en algunos de los equipos más exitosos de la historia europea.

A través de la historia de Dino Meneghin, quien alcanzó el Hall of Fame y es considerado uno de los mejores jugadores de la historia del baloncesto, este artículo explora qué ocurre en el cerebro cuando una identidad pública se siente estigmatizada y etiquetada en algo que no es la realidad, cómo se construye la resiliencia cuando el entorno proyecta una percepción incómoda y qué aprendizajes ofrece este proceso al mundo empresarial donde las etiquetas también moldean trayectorias y culturas.

La etiqueta como carga cognitiva

La psicología social lleva décadas estudiando el efecto de la etiquetación. Cuando a una persona se le asigna un rasgo de forma repetida, el entorno empieza a interpretar cualquier conducta futura a través de ese filtro. En el caso de Meneghin, su físico y su manera de competir activaban un sesgo inmediato. Lo áspero eclipsaba lo táctico y lo contundente ocultaba la inteligencia posicional.



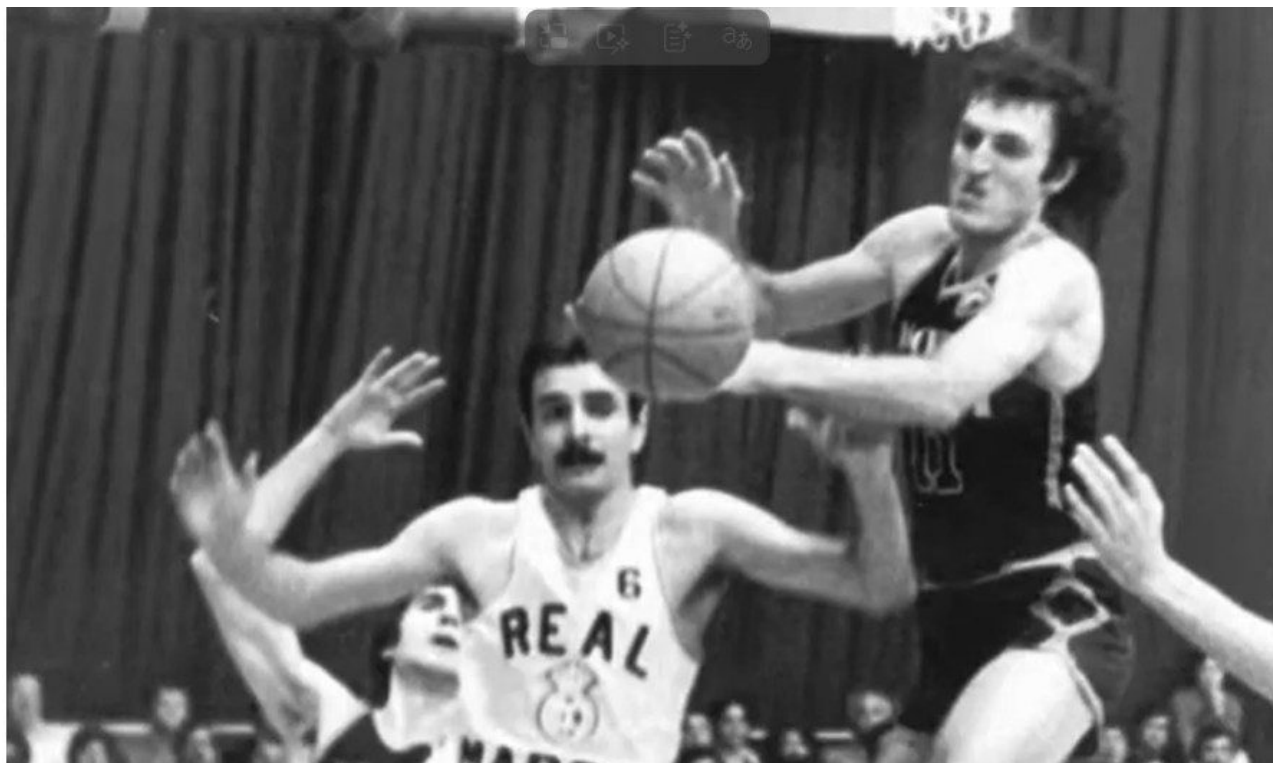
Desde la neurociencia esta dinámica se traduce en una presión constante sobre el sistema de autovaloración. El cerebro social, especialmente las regiones prefrontales y el córtex cingulado, está diseñado para monitorizar aceptación y rechazo. Cuando la desaprobación no es explosiva pero sí persistente, no genera rabia abierta sino desgaste silencioso. La tentación es adaptarse al relato para reducir el coste emocional.

Meneghin no lo hizo. Esa decisión es central. En lugar de suavizar su estilo para encajar mejor en la narrativa dominante, reforzó aquello que lo hacía imprescindible. Estudios sobre identidad profesional muestran que cuando el autoconcepto se ancla en la función y no en la aprobación externa, la resiliencia aumenta de forma significativa. Meneghin se sostuvo desde el para qué sirvo y no desde el qué opinan de mí.

En la empresa ocurre algo similar. Los perfiles etiquetados como duros o incómodos suelen vivir un dilema interno. Ajustarse para agradar o mantenerse firmes para rendir. La evidencia científica apunta a que la coherencia interna protege más a largo plazo que la adaptación oportunista.

Aceptar sin resignarse

La resiliencia de Meneghin no fue épica ni ruidosa. No hubo discursos de revancha ni gestos teatrales. Hubo continuidad. La psicología del deporte diferencia entre una resiliencia reactiva, basada en responder a la adversidad, y una resiliencia estructural, que consiste en organizar la identidad para que la adversidad no te rompa. Meneghin pertenece a este segundo grupo.



Su cerebro aprendió a regular la respuesta emocional ante una percepción externa intensa. Menor reactividad emocional ante la desaprobación y mayor control ejecutivo para sostener el rendimiento. Esta regulación no implica frialdad. Implica una jerarquía clara de prioridades. Primero el equipo. Después el relato.

En sus equipos y en la selección italiana, Meneghin fue un estabilizador. No siempre brillaba de forma visible, pero nunca desaparecía. Siempre aportaba estructura, orden y presencia. En sistemas complejos, eso es decisivo.

En el mundo profesional esta resiliencia silenciosa se traduce en personas capaces de sostener procesos largos, decisiones ingratas y responsabilidades poco reconocidas sin quebrarse internamente.

Autoconfianza y respeto propio

El respeto externo es volátil. El respeto propio es una construcción lenta. Meneghin entendió pronto que no podía controlar la percepción ajena, pero sí su respuesta a ella. La autoconfianza que nace de esta comprensión no depende del aplauso sino de la coherencia entre valores y acción.



Desde la teoría de la autodeterminación, la motivación más sólida aparece cuando autonomía, competencia y sentido están alineados. Meneghin jugaba de acuerdo con su naturaleza competitiva y con las necesidades del equipo, no con las expectativas estéticas del entorno. Esa alineación protege la salud mental y reduce la disonancia cognitiva que tantos deportistas y profesionales arrastran.

En la empresa quererse profesionalmente implica algo parecido. Aceptar que no todos los contextos validarán tu manera de ser y decidir no traicionarte para obtener aprobación puntual. La autoconfianza madura no grita, te hace fuerte ante la adversidad.

Conclusión

Dino Meneghin no tuvo que vencer una etiqueta injusta en sentido estricto. Tuvo que convivir con una percepción fuerte que no siempre reconocía la complejidad de su impacto. En un mundo obsesionado con la imagen, su carrera recuerda que el valor real

no siempre coincide con el relato dominante. Hay virtudes como la dureza, la fiabilidad o la presencia que no lucen en los resúmenes, pero conquista títulos.

En el deporte y en la empresa las etiquetas pesan cuando se interiorizan sin filtro. La ciencia muestra que la resiliencia más saludable no nace de pelear contra todo, sino de elegir qué batallas no merecen energía mental. Meneghin eligió bien. Se respetó incluso cuando el entorno miraba con recelo.

Y ese es quizá el aprendizaje más valioso. Cuando el entorno no valida, el respeto propio no es orgullo. Es higiene mental.

Referencias

- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.
- Edmondson, A. C. (1999). Psychological safety and learning behavior in work teams. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 350–383.
- Gould, D., & Maynard, I. (2009). Psychological preparation for the Olympic Games. *Journal of Sports Sciences*, 27(13), 1393–1408.
- Lieberman, M. D. (2013). *Social: Why our brains are wired to connect*. Crown.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In *Psychology of Intergroup Relations*.
- Vallerand, R. J., & Losier, G. F. (1999). An integrative analysis of intrinsic and extrinsic motivation in sport. *Journal of Applied Sport Psychology*, 11(1), 142–169.

Nota del autor

Las imágenes presentadas en este artículo han sido cuidadosamente seleccionadas a partir de partidos en vivo y grabaciones de libre difusión, con el objetivo de enriquecer el contenido y la comprensión del lector sobre los conceptos discutidos.

Este trabajo se realiza exclusivamente con fines de investigación y divulgación educativa, sin buscar ningún beneficio económico.

Se respeta plenamente la ley de derechos de autor, asegurando que el uso de dicho material se ajuste a las normativas de uso justo y contribuya positivamente al ámbito académico y público interesado en el estudio de la psicología en el deporte.

Si te ha gustado...

Encontrarás más historias como esta en «De la Cancha a la Vida» de Editorial Sentir.



[Consíguelo aquí](#)