

Peter Belohlavek

Introducción a la  
Ontología Unicista de la

# PERCEPCIÓN

Edita



Peter Belohlavek

Introducción a la ontología unicista de la Percepción – 1° ed. – Blue Eagle Group, 2007.

E-Book

ISBN 987-1223-33-1

1. Percepción Humana. 2. Psicología. 3. Ontología Unicista. I. Título  
CDD 170

# Índice

Prólogo.....	6
<b>Ontología unicista de la percepción de la realidad .....</b>	<b>7</b>
El concepto esencial de una realidad .....	8
Percepción e innovación .....	9
La empatía introyectiva .....	10
La simpatía de influencia.....	10
Los límites para la percepción .....	11
La empatía proyectiva.....	11
La simpatía emotiva.....	11
Conclusión .....	11
<b>Percepción e intuición.....</b>	<b>13</b>
Ontología unicista de la intuición y de la anti-intuición.....	14
La intuición.....	14
La anti-intuición.....	15
La neutralización de la anti-intuición .....	16
<b>Percepción y credibilidad.....</b>	<b>17</b>
Ontología unicista de la credibilidad de la realidad.....	18
Introducción .....	18
“Ver” para creer o creer para “ver” .....	18
El concepto de credibilidad .....	19
La credibilidad .....	20
Hacer posible .....	20
La necesidad de creer.....	20
El contexto de autoridad .....	21
La construcción de credibilidad.....	22
Del concepto credibilidad hacia la sospecha .....	23
Segmentos del concepto esencial de credibilidad.....	23
Optimista.....	23
Confiado .....	24

Desconfiado .....	24
Incrédulo .....	24
Segmento unicista.....	25
Segmentos del concepto contractivo de credibilidad.....	25
Temeroso .....	26
Receloso.....	26
Segmentos de la “Sospecha” el anticoncepto de la credibilidad. ....	27
Juez .....	28
Suspica.....	28
Conocimiento y credibilidad.....	28
La oportunidad llega a la mente preparada.....	29
Crear es condición de crecimiento.....	29
Credibilidad y prejuicios.....	30
Crear para “ver” es la respuesta final.....	30
<b>Percepción y ceguera a la innovación .....</b>	<b>31</b>
Ceguera a la innovación.....	32
Prólogo.....	32
Introducción.....	32
Causas de la ceguera a la innovación .....	33
Causas sociales o grupales.....	33
Causas individuales .....	34
Cómo opera la ceguera .....	34
Funcionamiento de la ceguera .....	35
Ejemplo.....	35
La solución.....	36
<b>Percepción y Falacias .....</b>	<b>37</b>
Ontología unicista de las falacias de la percepción .....	38
Ontología de las falacias de percepción.....	38
Falacias de la ilusión.....	39
Falacias del miedo .....	40
Falacias del juicio de valor .....	40
Falacias del preconcepto.....	41
La capacidad de elaborar frustraciones como antídoto.....	42

La percepción como disparador y consecuencia.....	42
Las falacias de percepción como punto de partida. ....	43

## **Anexos**

<i>El Abordaje Unicista</i> .....	46
<i>¿Qué es el Abordaje Unicista de la Complejidad?</i> .....	46
<i>¿Qué es la Antropología Unicista?</i> .....	48
<i>Ontología Unicista</i> .....	49
<i>Glosario Unicista</i> .....	52
<i>Bibliografía de Referencia utilizada para sostener la investigación experimental unicista</i> .....	61
<i>Bibliografía Unicista usada para sostener la investigación experimental unicista</i> .....	63
<i>Acerca del autor</i> .....	64
<i>Principales obras del autor publicadas en español</i> .....	69

## Prólogo

La percepción es el primer paso para el abordaje de la realidad. Cuando la realidad es compleja, la percepción también lo es.

Este libro busca explicar la naturaleza de la percepción para que, quienes necesiten manejar problemas complejos puedan contar con un abordaje que les permita percibir y comprender los límites de su propia percepción.

Este libro está escrito en lenguaje sintético, como todos los libros referidos a ontologías o tecnologías unicistas. Esto permite al lector llegar a introyectar los conceptos para hacerlos operables.

# Ontología unicista de la percepción de la realidad

Conceptualizar algo significa buscar definir una realidad en sus componentes estructurales, funcionales a la realidad en la que se busca influir.

Adaptarse al medio implica influir y ser influido. Para poder influir se necesita:

- 1) Poder aprehender la realidad**
- 2) Poder comprenderla**
- 3) Poder actuar sobre ella dentro de los límites de lo posible.**

Cuanto más compleja la realidad, más difícil se hace su percepción. “Lo esencial es invisible a los ojos” es una frase hecha que define que los conceptos de una realidad no pueden ser percibidos en forma “material”.

Siguiendo la estructura del concepto determinada por la lógica unicista, la función verbal de un concepto puede ser observada en la acción que ejerce una realidad particular.

La función adverbial, es decir los límites dentro de los cuales opera la función verbal para mantener la funcionalidad de esa realidad, puede ser percibida, ya que determina el patrón de conducta dentro del cual se mueve la función verbal.

En cambio, el propósito de la realidad sólo puede ser intuido, ya que es la finalidad última que subyace, que no necesariamente es el propósito evidente que resulta de la acción.

Para aprehender el concepto como un todo se necesita disponer de un nivel de energía como para poder intuir el propósito, percibir el patrón de la funcionalidad y observar las acciones de la realidad como un todo único e indivisible.

## El concepto esencial de una realidad

El concepto esencial de la percepción de la realidad está dado por la capacidad de percibir el concepto de un elemento poniendo en marcha lo que se llama un proceso de introyección que sólo puede ocurrir dentro de los límites de la proyección que generan los procesos de reconocimiento de la realidad.

El propósito de toda percepción adaptada al medio es canalizar la energía hacia una acción de valor agregado. Para que esta canalización pueda ocurrir se necesita que el individuo haya sido capaz de introyectar la realidad en términos reales dentro de los límites que establece el mecanismo de proyección que dispone.

La introyección consiste en reflejar dentro de uno los elementos de la realidad en la que uno está actuando o donde uno pretende actuar. Recién cuando uno puede representar la realidad dentro, la intuición puede funcionar en forma natural y funcional.

Los automatismos son mecanismos parecidos a la intuición pero son su aspecto disfuncional, ya que no tienen por objetivo adaptarse al medio sino evitar el consumo de energía.

Los automatismos llevan siempre al mismo resultado, en cambio, la intuición lleva a un resultado funcional adaptado a la realidad en que uno actúa. Para que esta intuición pueda funcionar se necesita “tener la realidad dentro”.

Esto parece contradictorio con el consejo que se suele dar para adaptarse al medio y que consiste en “ponerse en los zapatos del otro”. Esto es un mecanismo de proyección y no de introyección.

La contraparte introyectiva de este dicho popular sería el hecho de encontrar dentro de uno el personaje con el que uno busca comunicarse.

Pero este proceso sólo puede ser hecho dentro de los límites de credibilidad que tiene el ser humano y que están dados por sus mecanismos de proyección.

Estos mecanismos de proyección establecen la credibilidad en la que se mueve el hombre. Por su propia definición, cuando la proyección genera realidades falaces, los resultados de las acciones son paradójales.

La ontología unicista de la percepción del hombre incluye aspectos que hacen a la acción y aspectos que hacen a la conservación de la energía.

## Percepción e innovación

Percibir algo implica un mayor o menor grado de innovación. No hay innovación cuando ese algo tiene la misma forma y función de lo que conocemos. Pero cuando hay un cambio de forma o funcionalidad se genera naturalmente una innovación.

Nada genera mayor consumo de energía que la innovación. La innovación consiste en crear dentro de la mente del individuo nuevos espacios conceptuales que no son dependientes de los anteriores, aunque sí interdependientes.

Necesariamente están relacionados, pero no son ni subconjuntos ni la integración de conceptos que anteriormente tenía un individuo.

Descubrir un concepto es necesariamente una innovación y requiere de:

## La empatía introyectiva

Consiste en la acción de recrear dentro de un individuo la imagen externa en forma tal que la persona pueda actuar sobre ella en forma efectiva.

La introyección genera una imagen interna que permite establecer planes de acción que, en la realidad externa, resultan funcionales cuando se actúa.

Por eso uno recién sabe si la realidad externa está adecuadamente introyectada cuando se actuó sobre la realidad y la acción dio los resultados esperados.

## La simpatía de influencia

La acción sobre la realidad sólo puede ser hecha si sobre la misma uno tiene una influencia que permita actuar.

Así como la vibración de una cuerda de una guitarra pone en funcionamiento la vibración de otras guitarras cercanas, el individuo tiene que tener la capacidad de generar en el medio una acción redundante.

Cuando esta influencia está, podemos decir que un individuo maneja un concepto. No se puede acceder a los conceptos sobre los que no se puede influir. Las racionalizaciones lo evitan.

## Los límites para la percepción

Los límites de la percepción están dados por las estructuras cognitivas que dispone el individuo para asegurar un estado de bienestar a un mínimo costo de energía. Estos límites son:

### La empatía proyectiva

Es el mecanismo que nos permite ponernos en los “zapatos de los demás”. Es el si yo fuera tú, haría tal cosa. Es el mecanismo que establece los límites de la credibilidad del hombre para introyectar elementos.

Esta proyección es en definitiva el límite más profundo de lo que un individuo puede creer o no. La empatía proyectiva establece el límite de seguridad donde los seres humanos pueden operar.

### La simpatía emotiva

Es el mecanismo que permite actuar sobre los demás haciendo que los demás se sientan bien. Es un mecanismo que funciona cautivando y no influyendo.

De esta manera permite generar una aparente influencia que, en lugar de tener elementos de apoyo objetivos, tiene solamente elementos subjetivos basados en el hecho de compartir debilidades análogas.

## Conclusión

La percepción de la realidad está condicionada a la credibilidad dentro de la cual opera el individuo. Dentro de esta realidad es que se percibe una realidad particular dentro de la que se pretende actuar.

El nivel de energía de un individuo determina su posibilidad de actuar dentro de la realidad. La energía está dada por la diferencia de potencial en el individuo y en el medio sobre el cual busca actuar.

## Percepción e intuición

El proceso de percepción es naturalmente intuitivo. Es una respuesta automática que hace el ser humano a partir de su intuición. Esta intuición puede ser funcional o disfuncional. Depende de cuán adaptado esté el individuo al medio.

La intuición es un campo muy conocido, pero lo que no lo es tanto es que existe una anti-intuición. Funciona exactamente igual que la intuición pero genera efectos paradójales.

El próximo capítulo se refiere al funcionamiento de la intuición y la anti-intuición para que pueda ser considerada en el proceso de percepción de la realidad para adaptarse al medio.

# Ontología unicista de la intuición y de la anti-intuición

## La intuición

La intuición es la funcionalidad de la inteligencia para abordar una realidad en forma instantánea.

Cuando un individuo aproxima una realidad la inteligencia no consciente decodifica lo que cree que se está viendo.

Las ideas, como expresión de la intuición, provienen de la inteligencia genética. Estas ideas incluyen experiencias preexistentes para que los signos de la realidad externa tengan significado. Las experiencias necesitan ser anticipadas por el cuerpo para que los signos puedan ser interpretados.

La intuición basada en la inteligencia genética es la base del abordaje de la realidad. Cuando se la transforma en acciones de valor agregado se necesita un procesamiento lógico que permita evaluar su funcionalidad.

Naturalmente, la intuición, por provenir de la inteligencia genética, busca resolver el problema de quien intuye. No busca agregar valor al medio, busca apropiarse del valor del medio pero no a costa de él. La intuición natural sólo incluye la relación del individuo y el medio con el que se relaciona.

Para que la intuición pueda funcionar, se requiere libertad interior para evitar la autocensura. La autocensura bloquea la intuición.

La censura forma parte del primer paso para transformar la intuición en un conocimiento consciente.

Cuando el individuo está adaptado al medio la intuición genera ideas funcionales a ese medio.

## La anti-intuición

Cuando el medio es incierto, el individuo se siente superado, o está en un contexto declinante, la intuición funciona en forma paradójal. Informalmente la hemos denominado “la intuición de los 180 grados”, porque propone acciones opuestas a las necesarias para adaptarse al medio. Es una anti-intuición que necesita destruir la realidad que amenaza al individuo.

La anti-intuición es además la expresión del funcionamiento de los complejos de los individuos. Su funcionalidad es mantener vivos los complejos y expandirlos.

Los complejos proponen automatismos de conducta que los mantienen vivos y los expanden. Por eso son complejos, tienen vida propia, y su objetivo es crecer a expensas del medio y del organismo en el cual están instalados.

La anti-intuición funciona sobre la base de un automatismo compulsivo que busca destruir el objeto externo en un contexto de dominio y placer.

La anti-intuición alimenta la inteligencia paradójal y construye la base de conocimientos para construir anticonceptos.

Los mitos falaces y las utopías falaces son los dos elementos que, instalados en una cultura o individuo, generan el contexto para la percepción anti-intuitiva.

## La neutralización de la anti-intuición

La anti-intuición es una expresión de la anti-inteligencia y funciona sobre la base de automatismos compulsivos de los cuales el individuo no tiene la menor conciencia. Cree estar frente a una intuición funcional al medio.

La anti-intuición tiende a ser la base para construir un anticoncepto, con lo cual destruye la realidad externa y la transforma en una realidad paralela donde el individuo está nuevamente en una situación de control, con sentimientos de dominio y placer.

La confrontación con la realidad es la única solución que tiene una persona que se maneja intuitivamente para saber si su idea es funcional o disfuncional al medio.

Paradójicamente sólo los individuos humildes pueden librarse de sus anti-intuiciones. Se dice “paradójicamente” porque estos individuos son los que menos anti-intuiciones producen. Humildad implica aceptar los límites de la propia capacidad.

## Percepción y credibilidad

La percepción requiere de la existencia de una credibilidad respecto de la realidad que se pretende aprehender.

“Ver para creer o creer para ver” es la pregunta que necesita respuesta antes de que pueda profundizarse en los aspectos relativos a los límites de la percepción.

Proyectar sobre la realidad experiencias anteriores es relativamente fácil, pero transformarlas en introyecciones que permitan actuar sobre esa realidad influyendo, requiere tener en cuenta la credibilidad que tiene esa realidad para quien la percibe.

Cuando uno además pretende influir tal vez haya que considerar la credibilidad que tiene el actor en el medio en que actúa.

En el capítulo siguiente vamos a desarrollar el concepto de credibilidad para que pueda ser considerado como un elemento de la percepción.

# Ontología unicista de la credibilidad de la realidad

## Introducción

La credibilidad es la base de la existencia de los elementos de la realidad y en alguna medida de las personas. Los elementos de la realidad existen, funcionalmente hablando, porque se les asigna una credibilidad.

Las personas, en cambio, tienen la credibilidad que se les asigna en el contexto social, pero además tienen la característica de poder generar su propio universo no adaptado al mundo que los rodea.

La credibilidad es un hecho subjetivo donde una persona asigna a una situación un valor determinado. La credibilidad tiene por objetivo permitir que una persona se adapte al medio. Sin credibilidad no hay adaptación al medio.

Es un hecho subjetivo generado por una persona que actúa en un medio determinado, que puede estar poblado por otros o no. Cuando está poblado, estas personas actúan necesariamente entre sí, mediatisadas o no por objetos. Entonces la credibilidad es de todos con todos y con las cosas que los vinculan.

## “Ver” para creer o creer para “ver”

Describiendo dos ejemplos diametralmente opuestos podrá limitarse el alcance del problema:

### **Episodio 1**

“Aunque a Tomás se le anuncia la resurrección de Jesús, se niega a admitirla: 'Si no veo en sus manos la señal de los clavos y meto mi dedo en el lugar de los clavos, y meto mi mano en su costado, no

creeré.' Ocho días después, Tomás toca con sus propias manos las heridas de Jesús en las manos y en su costado. Jesús le recrimina haber necesitado ver para creer.”

## **Episodio 2**

Un periodista se acerca a Rockefeller y le pregunta:

¿Cómo hace Ud. para ganar tanto dinero?

Muy fácil, contesta Rockefeller. ¿Ve ese cenicero?

Sí, contesta el periodista.

Yo lo vi primero, replicó Rockefeller.....

No es un problema de huevo o gallina, qué es primero. Es un problema muy complejo que hemos estado resolviendo por más de 25 años buscando una respuesta verdadera que permita ser operada en el mundo material.

La respuesta que queremos explicar es que:

“Se necesita creer para 'ver'  
y luego 'ver' para creer  
con el objetivo de confirmar la creencia.”

## **El concepto de credibilidad**

La credibilidad es la transferencia de valores propios que un individuo tiene, a elementos externos. La credibilidad está basada en elementos subjetivos que el individuo necesita encontrar en el contexto.

El anticoncepto de credibilidad está impulsado por el subjetivismo y, en su extremo, por la sospecha. La credibilidad es anterior a la percepción por los sentidos. La credibilidad le da sentido a esta experiencia sensorial.

Si uno necesita “ver” para creer y no tiene una hipótesis de lo que está esperando, su visión carece de sentido y el individuo no tiene con qué considerarla.

## La credibilidad

La credibilidad es la integración de la materialización de una posibilidad con una necesidad de creer, dentro de un contexto de autoridad.

## Hacer posible

Es la materialización de una posibilidad a través de una utopía, que se genera para alcanzarla, dentro del marco de una promesa que se deposita en un elemento externo.

No hay credibilidad si no se cree en una posibilidad, en una utopía que la pueda materializar y un sujeto (u objeto) que pueda dar lugar a esa credibilidad.

## La necesidad de creer

La necesidad de creer es la función verbal del concepto credibilidad. Es la que hace que las personas pongan en marcha un proceso de credibilidad.

Los hombres necesitan creer, si quieren adaptarse al medio. Cuando no existe la necesidad de creer es porque el individuo ya no está en condiciones de adaptarse.

La necesidad de creer busca satisfacer carencias. Cuando el individuo busca satisfacer carencias en un medio necesita creer para poder hacerlo.

Por otro lado, necesita satisfacer ideales que tienen que ser funcionales, estéticos y consistentes para que la adaptación al medio funcione como tal.

Para integrar estos dos elementos, las carencias y los ideales, el hombre necesita percibir que le conviene creer. Cuando la conveniencia no está, la credibilidad se pierde.

## El contexto de autoridad

Considerando que existe una posibilidad y necesidad de creer, el contexto influye en la posibilidad de la existencia de credibilidad. Sin un contexto de autoridad, donde se valore al prójimo, la posibilidad de generar credibilidad se hace nula.

El contexto de autoridad implica la existencia de un sentimiento de admiración a la autoridad. Significa que cuando alguien logra algo, material o espiritual, es admirado por ello. Esta admiración no está exenta de un cierto celo, ya que sobre esta base se establecen los conflictos de evolución.

Estos conflictos de evolución establecen las condiciones de competencia para mejorar, que son parte de un contexto de autoridad. Un contexto de autoridad no es vertical ni anárquico. Tiene la forma necesaria para generar un ambiente de competencia para mejorar.

Finalmente, el contexto de autoridad que sostiene la credibilidad implica un vínculo de respeto que hace que las diferencias de valor agregado de las personas se materialicen en diferencias de trato en función de ese valor. El respeto a la persona está siempre referido a la persona por su valor agregado social.

El vínculo de respeto hace que las diferencias estén siempre por encima del nivel mínimo de respeto que merecen las personas por su calidad de tales e independientemente del valor social que agreguen.

## La construcción de credibilidad

Construir credibilidad implica operar en un contexto donde lo que se plantea es esperado, cubre necesidades y es conveniente. Esta es una condición preexistente y genera la base de la construcción de credibilidad.

Esto significa que allí donde no están dadas estas condiciones la construcción de credibilidad lleva mucho tiempo y costo lograrla y se corre el riesgo de generar resultados paradójales.

En la operación de la credibilidad lo central es que el individuo necesita creer aquello que completa un ideal. Es decir, no es un ideal propuesto de afuera, sino un ideal que el individuo tiene y que no lo puede estructurar para hacerlo posible.

Para satisfacer estos ideales, la estética es el elemento que hace que algo sea creíble. Esto significa que el individuo ve completada una necesidad cuando la propuesta se le hace deseable, dentro de una armonía acorde al campo en que se actúa.

Para que la credibilidad se pueda materializar en una atracción, una influencia y una acción de valor agregado, necesita gustar. Este gusto, subjetivo, relacionado con la estética, necesita estar sostenido por una lógica que haga que sea razonable para quien necesita creer.

Pero la conveniencia recién se materializará cuando, además de gustar y ser lógico, el elemento que busca ser creído “sea negocio” para quién cree.

Si alguna de estas condiciones no se da, la credibilidad se hace nula. Como todo sistema complejo, donde se trata de conjunciones de elementos, un cero hace cero todo el sistema.

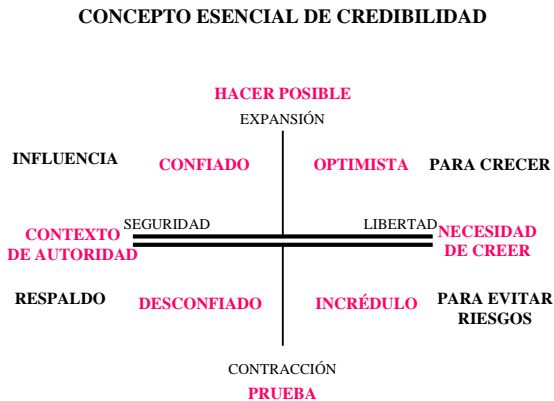
De allí que construir credibilidad sea una actividad muy compleja y de detalle. Una inconsistencia hace que la credibilidad se pierda.

Allí donde la credibilidad se pierde, por inconsistencia, nace la sospecha que anula la credibilidad. La sospecha es el anticoncepto que como tal destruye el concepto y hace que se pierda la adaptación al medio.

## Del concepto credibilidad hacia la sospecha

### Segmentos del concepto esencial de credibilidad

Se describen a continuación los distintos segmentos sobre los cuales se actúa en el proceso de generar credibilidad. Los gráficos, leídos en términos de lógica unicista representan dichos segmentos.



Copyright© Peter.Belohlavek/ The Unicist Research Institute

## Optimista

Es el individuo que sigue las leyes naturales de abordar la realidad desde sus fortalezas y busca las debilidades una vez que conoce las primeras. Como dentro de cada fortaleza hay una debilidad implícita

que es relativamente fácil de percibir, puede evaluar objetivamente. Su punto débil es una cierta dosis de ingenuidad con la cual necesita convivir para poder mantener la objetividad.

## Confiado

Es el individuo que confía en el prójimo y en lo que éste hace. Encara la realidad a partir de hechos antes que de las palabras y evalúa por los hechos y acepta ser evaluado por los hechos que él produce.

Tiende a probar cosas nuevas en la acción. Su punto débil es que tiene dificultades con las innovaciones que modifiquen la acción en la que está depositada su seguridad.

## Desconfiado

Es el individuo que está buscando permanentemente el respaldo de autoridad de los elementos que están en juego.

La paradoja es que, con el respaldo en la mano, tiende a objetarlo buscando ante todo su propia seguridad.

Analiza la realidad con mucho detalle y sobre este análisis emite un juicio de valor que le asegure quedar libre de culpa si cree en algo que no resulta ser lo que parece. Su debilidad es su dificultad para tomar riesgos personales.

## Incrédulo

Es el individuo que en la apariencia dice necesitar “ver para creer”, pero una vez que pudo “ver”, vuelve a pedir “ver”, hasta que la acumulación de experiencias lo ratifique en su creencia.

Cuando es un individuo con vocación de conocimiento, suele hacer comparaciones con otras creencias, relativizándolas todas y quedando en el rol de intérprete.

Su debilidad es que está en pos de una utopía personal que siempre puede estar amenazada por una creencia probada.

## Segmento unicista

Es el segmento que integra las cuatro posiciones en términos funcionales.

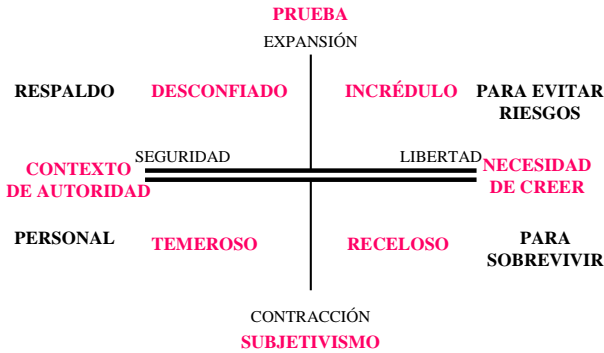
Cuando un individuo que ha alcanzado este nivel cree, desarrolla sus aspectos de incrédulo, a la vez que de optimista, y su rol de desconfiado, a la vez que el de confiado.

Integrando los cuatro segmentos en una misma persona se llega a una credibilidad funcional y armónica.

## Segmentos del concepto contractivo de credibilidad

La contracción de la credibilidad se basa en la integración de los últimos dos segmentos mencionados: desconfiado e incrédulo y dos segmentos ya anticonceptuales que son el de “temeroso” y “receloso”.

**CONCEPTO FUNCIONAL DE CREDIBILIDAD CONTRACTIVA**



Copyright© Peter.Belohlavek/ The Unicist Research Institute

## Temeroso

Es el segmento que duda ante la información ambigua que representa cualquier realidad. Busca transformarla en concreta, pero no puede.

La credibilidad para el temeroso pasa por la necesidad de aprehender la realidad intelectualmente y tiene dificultades cuando se trata de creer algo que él no está en condiciones de comprender.

Su credibilidad en cosas que lo superan es nula, con lo cual se transforma en un innovation-phobic ya que todo lo que lo supera le genera miedo. Por ser temeroso puede “atacar” como contra-fóbico.

## Receloso

Es un segmento que busca encontrar fundamentos falaces de cualquier realidad en los cuales se beneficiaría el prójimo. Necesita pasar todo por sus sentimientos, antes que por las razones.

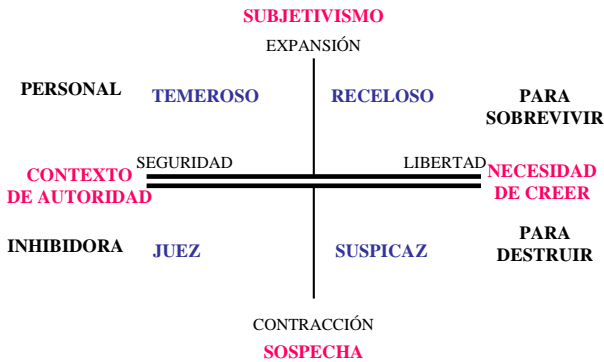
La intuición es para él el camino natural para creer o no creer. Pero cuando la realidad lo supera, sólo puede utilizar la anti-intuición que genera su percepción de que las cosas no pueden ser creídas en forma total.

Por ello les recorta las partes que lo superan y les agrega lo que él considera que falta y pasa a creer en “él” minando la credibilidad del objeto.

## Segmentos de la “Sospecha” el anticoncepto de la credibilidad.

El anticoncepto de la credibilidad integra los últimos dos segmentos con los segmentos de “juez” y “suspicaaz”.

### ANTICONCEPTO DE CREDIBILIDAD



## Juez

Es el segmento de personas que ante una afirmación, que pretende ser creíble, la juzga y en ese juicio busca encontrar y encuentra puntos débiles.

Cuando estos puntos débiles no llegan a ser objetivos, busca los subjetivos y finalmente, si ambos caminos no funcionan, le asigna segundas intenciones al hecho que se busca dar como creíble.

Utiliza todos los caminos para ponerse encima del hecho, con lo cual todo lo que ocurre sólo puede estar debajo de su nivel de capacidad. Inhibe y destruye cualquier cosa que busque crecer.

## SuspicaZ

Es el individuo que utiliza la sospecha como mecanismo de adaptación al medio.

En el camino de la sospecha genera planteos ideológicos sobre la realidad, que están por encima de cualquier planteo funcional.

Gusta de las teorías conspirativas para generar el descrédito de todo aquello que no puede dominar. La destrucción de algo es para él sólo el camino utópico para construir algo mejor que, obviamente, nunca se produce.

La ética de la destrucción está justificada por la ética de la supervivencia, que lo justifica.

## Conocimiento y credibilidad

El conocimiento, dicen, es como una mancha de tinta. Cuando más grande es, mayores son las fronteras con lo desconocido. Por ello, los

que buscan el conocimiento son naturales constructores de credibilidad. Están habituados a necesitar creer para tomar nuevos conocimientos.

Fomentar el conocimiento es fomentar la credibilidad, si este conocimiento es tal y no sólo enciclopedismo. El conocimiento lleva a la sabiduría y el enciclopedismo lleva a la erudición.

En la erudición la credibilidad pasa a ser pretendida por el erudito y no por el conocimiento en sí. Sabiduría significa, en su origen, saber hacer. En la sabiduría, la credibilidad está en los resultados de la acción, basados en la creencia del conocimiento.

## La oportunidad llega a la mente preparada

La mente está preparada cuando cree y espera que aparezca algo que le permita satisfacer necesidades, sean propias o ajenas. Por eso no hay oportunidad entre personas que no creen. El cuento de Rockefeller es una prueba de ello.

## Crear es condición de crecimiento

Para crecer como persona se necesita creer en las figuras de autoridad que a uno lo educan.

Seguir a la autoridad es la primera etapa. La adolescencia, que es cuando se rompen las figuras de autoridad, implica desarrollar un camino propio a partir de la seguridad que da el conocimiento que se aprendió en la niñez.

La madurez implica la credibilidad plena, donde el individuo se adapta al medio siguiendo su propio camino.

## Credibilidad y prejuicios

Los prejuicios que uno tiene funcionan como un censor ante realidades que no responden a ellos. Los prejuicios generan mitos falaces funcionales. Por ello en el campo donde uno tiene prejuicios no hay posibilidad de aceptar la credibilidad de algo.

Por otro lado, además de prejuicios individuales, hay prejuicios institucionales y prejuicios sociales que hacen que la credibilidad de quienes no respondan a ellos sea sospechada. En los hechos, funciona como una negación de algo o alguien.

De allí que las culturas desarrolladas, que son las que menos prejuicios necesitan, tienen mayor nivel de innovación porque la credibilidad en las cosas que hacen es mayor. Cabe acotar que la innovación es la “base” del crecimiento.

## Crear para “ver” es la respuesta final

Si uno no cree en lo que ve no puede reconocerlo. Plantear el “ver” para creer es como mínimo, de incrédulos. “Ver” para creer implica creer que uno está en condiciones de comprender cualquier realidad por compleja que ella sea.

“Ver para creer es una falacia.”

## Percepción y ceguera a la innovación

La percepción implica la existencia de puntos ciegos. Percibir cosas nuevas genera la aparición de un fenómeno largamente estudiado que es la ceguera del cambio.

El ser humano sólo percibe aquellos cambios que le resultan significativos para lo que está buscando. Cuando el elemento que cambia no resulta significativo para él, no lo percibe.

El mismo fenómeno se produce con la existencia de elementos nuevos. Lo que cambia en la ceguera a la innovación respecto de la ceguera del cambio, es el concepto de significativo.

Lo significativo en la ceguera a la innovación es el hecho que la nueva realidad le sea funcional pero que además tenga la “sensación” que puede manejarla.

Este desarrollo se verá en el próximo capítulo y es uno de los límites menos manejable para el hombre en su proceso de percibir la realidad.

# Ceguera a la innovación

## Prólogo

El desarrollo de las tecnologías unicistas y su implantación llevaron a estudiar el campo de la ceguera a la innovación para poder desarrollar estrategias para evitarla.

La ceguera del cambio es un campo que fue ampliamente experimentado en diferentes instituciones educativas:

<http://viscog.beckman.uiuc.edu/change/people.shtml>

El funcionamiento de la ceguera a la innovación fue estudiado por The Unicist Research Institute con más de 100 individuos en actividades donde se aplicaron soluciones innovadoras en el campo del management.

Al investigarse como un problema complejo implicó aplicaciones reales y no experimentos artificiales de laboratorio. El objetivo era encontrar una solución a la ceguera a la innovación en el campo de la gestión empresarial.

## Introducción

Una solución innovadora es el producto de un acto creativo de un individuo que tiene como propósito superar una escasez en un contexto donde hay una expectativa, confianza y credibilidad hacia una solución inexistente hasta el momento.

Toda innovación es un cambio, pero no todo cambio es una innovación. Para que sea una innovación tiene que haber una modificación estructural en las condiciones de manejo de un elemento escaso.

Los inventos y descubrimientos son innovaciones en la medida que modifiquen el manejo de lo escaso. Cuando la innovación no puede ser aprehendida, el invento o descubrimiento no existe como tal. El uso hace que exista. Hasta tanto es percibido como una expresión del ego del inventor o descubridor.

Para que una innovación pueda ser aprehendida necesita ser recreada en su funcionalidad por el individuo que la toma. En esa recreación necesita tener un alto grado de adaptación al medio para poder “introyectar” las funciones de la innovación creada.

La ceguera a la innovación es un acto no consciente en el que los individuos no perciben el cambio propuesto cuando no están dadas las condiciones que les permitan tomarlo.

La funcionalidad de la ceguera a la innovación está en que evita el consumo de energía de un individuo para incorporar una nueva funcionalidad en su cerebro.

## Causas de la ceguera a la innovación

La ceguera se produce por causas sociales o grupales y por causas individuales.

### Causas sociales o grupales

- 1) Cuando la innovación plantea utopías que están fuera del alcance de una sociedad o grupo.
- 2) Cuando la innovación quiebra los mitos de la cultura en que se inserta.
- 3) Cuando la innovación viola tabúes de la cultura.
- 4) Cuando la innovación modifica la ética de una cultura.

## Causas individuales

- 1) Cuando modifica los hábitos de la persona.
- 2) Cuando modifica la ética del individuo.
- 3) Cuando para ser recreada necesita un nivel de conocimientos que el individuo no tiene.
- 4) Cuando afecta el ego o el “negocio” de la persona.
- 5) Cuando aumenta el nivel de responsabilidad de la persona en un campo donde no le es necesario asumirlo hasta el momento.
- 6) Cuando exige un incremento en el nivel de libertad interior del individuo.
- 7) Cuando estimula culpas o miedos del usuario.

## Cómo opera la ceguera

La ceguera a la innovación la sufren los que operan como “innovation-phobics” e “innovation-busters”.

Estos individuos no pueden ver los cambios, y esto les evita el trabajo de tener que recrear la funcionalidad de la innovación.

Esta ceguera produce:

- a) la incapacidad de percibir la funcionalidad de los elementos nuevos.
- b) la visión de que le faltan elementos que estaban en la solución anterior.

## Funcionamiento de la ceguera

El individuo toma lo nuevo y lo transforma:

- 1) Le quita los elementos nuevos que no puede recrear en su mente por considerarlos superfluos o inoperables.
- 2) Le agrega los elementos anteriores que fueron reemplazados por los nuevos porque considera que faltan en la innovación.

Entonces genera todas las falacias necesarias para desarrollar estas dos acciones. Así, como el que no sabe es ciego, el que no sabe y cree que sabe es ciego y sordo.

El efecto de la ceguera a la innovación es que un individuo no puede ni ver lo que es la innovación ni puede escuchar sobre ella. Es homóloga a la ceguera al cambio.

[http://viscog.beckman.uiuc.edu/djs\\_lab/demos.html](http://viscog.beckman.uiuc.edu/djs_lab/demos.html)

## Ejemplo

Un ejemplo de esto fue el desarrollo de las cubiertas de automóvil que no usaban cámaras, en reemplazo de las que necesitaban cámaras de aire.

Los que eran ciegos a la innovación no utilizaron esta solución porque no veían la utilidad de lo nuevo y les faltaba “lo viejo”, la cámara.

Cuando, por el transcurso del tiempo y por el uso generalizado de las cubiertas sin cámara, aceptaron su uso, probablemente utilizaron durante algún tiempo, cubiertas sin cámara con una cámara adicional.

## La solución

La introducción de los cambios implica desarrollar conscientemente lo que se hace naturalmente.

Los primeros automóviles fueron carros con motor. Los primeros barcos a vapor fueron veleros con motor.

La inclusión de elementos nuevos con los elementos del pasado es una solución necesaria cuando es posible.

Cuando se trata de saltos cualitativos de tecnología que no permiten incorporar elementos del pasado, por ejemplo el bolígrafo, se necesita segmentar, y dejar que en el transcurso del tiempo se demuestre su mayor funcionalidad. (No olvidemos que en las naves espaciales, donde no hay fuerza gravitatoria, el lápiz sigue siendo la vedette.)

Incorporar modelos de gestión en empresas implica necesariamente hacer transacciones como la de poner un motor arriba de un carro.

## Percepción y Falacias

Las falacias llevan a la percepción a su máximo nivel de disfuncionalidad. El individuo cree que sabe lo que percibe y en realidad lo que cree que percibe no guarda relación con la realidad funcional a la que pretende adaptarse.

Las falacias de la percepción tienen una característica muy particular. Son generadoras de las falacias del comportamiento humano y a la vez son un efecto de ellas. Son causa y efecto de otras falacias.

En este capítulo encontrará los elementos que le permitirán generar las acciones personales para evitar el efecto paradójico que generan las falacias en la percepción de la realidad.

## Ontología unicista de las falacias de la percepción

Las falacias de la percepción son mecanismos inconscientes donde el individuo busca que la realidad le sea funcional para minimizar el consumo de energía en el proceso de adaptación a ella.

Son el camino de acceso a las falacias humanas. Toda falacia comienza por una distorsión de la percepción que resulta necesaria para que el individuo pueda adaptarse al medio.

Pero a su vez esta percepción puede estar producida por falacias aceptadas como mito falaz de un individuo, un grupo o una cultura.

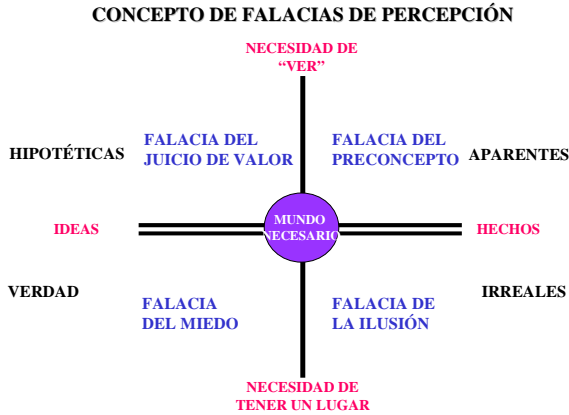
Reconocer una realidad con un esquema previo es el comienzo de todo abordaje de algo nuevo.

En ese reconocimiento está implícita una falacia, ya que el esquema nuevo, si lo es, es distinto al esquema anterior. Por lo tanto todo proceso de adaptación a un medio comienza con una falacia de percepción.

## Ontología de las falacias de percepción

Las falacias de percepción tienen por propósito lograr que el individuo vea lo que necesite ver o que el individuo crea que tiene el lugar que necesita tener. Para ello se valen de la percepción de hechos aparentes o irreales basados en ideas hipotéticas o verdades.

Estructuralmente podemos graficar las falacias de percepción de la siguiente manera:



## Falacias de la ilusión

Son las falacias donde el individuo proyecta sobre el objeto externo los atributos que él necesita que la realidad tenga. En esta proyección sólo están incluidos los atributos positivos y existe una negación de las debilidades implícitas y no implícitas de estos atributos.

Se accede a esta falacia a través de la forma, lo aparente de los objetos. La forma genera un deseo de poseer los atributos que la misma induce.

La vestimenta del ser humano busca estimular la atracción de los demás sobre la persona y puede o no, ser estímulo de la falacia de la ilusión. Por ello se dice que “el hombre se abriga para sí mismo pero se viste para los demás”.

“El amor a primera vista” produce, para comenzar, una falacia de la ilusión.

La falacia de la ilusión termina cuando el individuo deja de necesitar la idealización y puede relacionarse con la realidad en toda su dimensión funcional y disfuncional.

## Falacias del miedo

Son las percepciones que el individuo proyecta sobre los objetos externos condicionadas por los miedos del individuo. Cuando un individuo tiene miedo al fracaso, suele percibir señales de fracaso en el medio que está observado.

La culpa, que se pueden definir como un miedo al castigo, genera ese mismo efecto.

Las falacias del miedo se motorizan por necesitar “ver” en la realidad una funcionalidad que le dé al individuo un lugar seguro en el cual actuar.

Las falacias del miedo están sostenidas por una necesidad personal de tener razón para ocupar un lugar seguro.

La falacia del miedo termina cuando el individuo se siente capaz de influir en la realidad que está observando y puede dejar de observar y puede comenzar a actuar.

## Falacias del juicio de valor

Cuando el individuo busca un beneficio a costa del medio en que actúa genera percepciones distorsionadas de los objetos para poder apropiarlos.

“El ladrón cree a los demás de su condición” es una expresión popular que sintetiza esta falacia.

Para entrar en esta falacia el individuo descalifica el objeto que busca apropiarse para no sentirse en deuda por apropiarlo.

El juicio de valor falaz es, en la percepción, totalmente anti-intuitivo y automático. Está centrado en hacer de las debilidades implícitas de

los objetos, debilidades funcionales con lo cual dejan de tener valor aparente.

Para ello simplifica la realidad para “creer” en el juicio de valor que emite. En la propia simplificación está el juicio de valor. Es la falacia que sostiene, por ejemplo, el porqué un individuo, que encuentra una billetera con dinero por la calle, no la entrega.

Esta falacia termina cuando el individuo siente que está en condiciones de generar valor por sí mismo sin necesidad de apropiarse del valor generado por los demás.

## Falacias del preconcepto

Son las falacias que se producen cuando el individuo busca aprehender la realidad en su esencia pero no tiene la libertad interior para cambiar los preconceptos con que opera.

Proyecta sobre los objetos externos homologías que son producto de su experiencia previa, con las que reconoce los objetos y sobre esta base los aprehende.

Para ello utiliza los preconceptos que tiene de un objeto, lo que le impide reconocer al objeto en su funcionalidad real.

Para hacer esta proyección sobre la realidad utiliza la imaginación para sentir que actúa con libre albedrío en el reconocimiento de una realidad.

Este libre albedrío aparente hace que parezca un abordaje creativo a la realidad. Esta falacia es la base de los prejuicios humanos.

Esta falacia termina cuando el individuo tiene la libertad interior necesaria para introyectar al objeto y ya no necesita “encasillarlo” en funcionalidades esenciales que no tiene.

## La capacidad de elaborar frustraciones como antídoto

Descubrir que algo es diferente de lo que uno intuía es, necesariamente, la aceptación de un error de percepción y por lo tanto necesita ser “aceptado”.

Esta aceptación del error de percepción depende de la energía que un individuo tenga disponible para corregir el error.

Esta energía se “gasta” en el sentido que no beneficia al individuo de forma que no obtiene un retorno de energía por el placer de sentir satisfecha una necesidad. La capacidad de elaborar frustraciones depende en qué ha puesto un individuo su ego:

- 1) Si busca confirmar lo que piensa
- 2) Si busca tener razón reconocida por otros
- 3) Si busca el placer de hacer algo
- 4) Si busca el placer en que algo genere valor agregado

En los tres primeros casos su velocidad de elaborar frustraciones para salir de las falacias de percepción es relativamente baja. Sólo en la última, al estar puesto el ego en el agregado de valor, la velocidad para reconocer su falacia es parte de un sistema de generación de valor para sí mismo.

## La percepción como disparador y consecuencia

Las falacias de percepción generan que la realidad tenga atributos diferentes a los que, funcionalmente hablando, tiene.

Esta distorsión de la realidad genera las falacias que se dan por aceptadas en una sociedad determinada, pero esto hace que las creencias sociales generen al mismo tiempo las falacias de percepción.

Lo mismo ocurre con las falacias institucionales, que son aquellas que los grupos necesitan para minimizar el consumo de energía en su proceso de adaptación al medio. Son disparadas por las falacias de percepción y las generan sobre la base de creencias o necesidades falaces.

Las falacias individuales son el cuarto elemento que interactúa en las falacias y que lleva a que los individuos generen “acciones” que les eviten asumir responsabilidades en y con el medio.

## Las falacias de percepción como punto de partida

El control de gestión personal o institucional es el único camino posible para saber si uno está en una falacia o no.

Cuando uno está comenzando a hacer algo, necesita comenzar por percibir lo que está haciendo. Si se toma el trabajo de clarificar, asegurando que el “qué está haciendo”, es realmente el que se busca en términos funcionales, se corta el loop de alimentación inicial de las falacias.

Es una solución que tiene sus dificultades implícitas, ya que cuando el individuo no percibe lo que realmente está haciendo, necesita tiempo para aprehenderlo. Si, por cuestiones subjetivas u objetivas, no se toma este tiempo, no tiene posibilidades de romper el círculo vicioso de las falacias.

La integración del camino de proyección e introyección de la realidad externa no puede producirse y comienza el camino disfuncional del individuo que termina inevitablemente en un fracaso, salvo que en el camino el individuo descubra sus falacias.

Las falacias de percepción no pueden ser señaladas por terceros. Este señalamiento es tomado como una agresión a la autoestima del individuo.

Lo único que puede hacerse desde fuera del individuo, es tener un sistema de mediciones objetivo que le sirva de feed-back al individuo.

Uno de los problemas de los individuos que están superados por la realidad es que no utilizan el feed-back que les señalaría que están superados.

De esta forma consiguen el beneficio personal que generan las falacias: la economía de energía personal.

# Anexos

## El Abordaje Unicista

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:

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

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

### ¿Qué es el Abordaje Unicista de la Complejidad?

El abordaje unicista permite transformar problemas complejos en soluciones simples y estas soluciones simples en acciones fáciles para ser llevadas a cabo por los hombres.

Definimos sistema complejo a aquel que es abierto y determina la funcionalidad de un campo unificado a través de la conjunción de objetos y/o subsistemas.

Un sistema complejo tiene las siguientes características:

- 1) Es abierto, es decir que la energía fluye hacia y desde el sistema.

- 2) Los límites exteriores del campo unificado, la globalidad, funcionan como los de conjuntos difusos.
- 3) La funcionalidad está determinada por la “conjunción” de elementos que se influyen entre sí generando “loops” de relaciones causa-efecto.
- 4) No existe la disyunción en un sistema complejo.
- 5) La suma de los resultados de los subsistemas no es el resultado del sistema complejo total.
- 6) Las relaciones entre los subsistemas no son lineales sino que obedecen a las leyes de la doble dialéctica (propósito – antite-sis /propósito – homeostasis).
- 7) Los sistemas complejos generan su propia transformación de la energía a partir de la energía propia y de la que toman del medio.
- 8) Los sistemas complejos están compuestos por subsistemas que a su vez están compuestos por otros subsistemas, hasta llegar al nivel de descripción funcional al cumplimiento de su propósito.
- 9) Los sistemas complejos no pueden ser observados desde el exterior. El observador es parte del sistema.

La Teoría Unicista de Evolución, la Lógica Unicista y la Lógica de las Falacias y los Anticonceptos, posibilitaron la modelación conceptual y operación de los sistemas complejos.

Lo social, lo económico, lo político, lo cultural, el management, el marketing, la estrategia (de país, institucional, individual), el aprendizaje, la mejora continua, el manejo de relaciones personales, son sólo algunos ejemplos de sistemas complejos.

Transformarlos en simples es hacerlos operables en forma unívoca, con relaciones causa-efecto que permitan influir en el medio en que

se actúa. Es transformar estrategia de abordaje, que por definición es un sistema complejo, en táctica de operación.

Hacerlos fáciles es hacer que esta táctica se materialice en acciones definidas en un lenguaje que todos los participantes puedan entender y con herramientas que todos puedan usar.

Pero en su esencia los problemas siguen siendo complejos aunque se opere con soluciones simples.

## ¿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.

# 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 dife-

rentes. 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.

# Bibliografía de Referencia

Utilizada para sostener la investigación experimental unicista

**Adler, Alfred.** *Understanding Human Nature.*

\_\_\_\_\_. *Superiority and Social Interest.*

**Aristotle.** *Complete Works.*

**Baltscheffsky, Herrick.** *Molecular Evolution of Life.*

**Bell, Graham.** *Selection - The Mechanism of Evolution.*

**Bendall, D. S.** *Evolution from Molecules to Men.*

**Blondel, Maurice.** *L'action humaine et les conditions de son aboutissement.*

**Bloom, Benjamin Samuel.** *Taxonomy of Educational Objectives.*

**Budd, Timothy A.** *An Introduction to Object-Oriented Programming.*

**Clark, Arnold M.** *Understanding Science through Evolution: A Humanistic Approach.*

**Copi, Irving M; Cohen, Carl.** *Introduction to Logic.*

**Darwin, Charles.** *The Origin of Species.*

**Eells, K.; Davis, A.; Havinghurst, R.J.; Herrick, V.E.; Tyler, R.W.** *Intelligence and cultural differences.*

**Ellis, Arthur K.** *Research on Educational Innovations.*

**Fayol, Henri.** *Administration Industrielle et Generale.*

**Ferguson, C.E.** *Substitution Effect in Value Theory: A pedagogical Note.*

**Fichte, J. G.** *Ausgewählte Werke.*

**Frankl, Viktor.** *The Will To Meaning.*

**Freud, Sigmund.** *Complete Works.*

**Gardner, Howard.** *Multiple Intelligences: the theory in practice.*

**Hegel, G.W.F.** *Sytem der Wissenschaft.*

\_\_\_\_\_. *Wissenschaft der Logik.*

\_\_\_\_\_. *Die subjektive Logik oder die Lehre vom Begriff.*

\_\_\_\_\_. *Enzyklopädie der philosophischen Wissenschaften im Grundrisse.*

**Henderson, James Mitchell; Quandt, Richard E.** *Microeconomic Theory: A Mathematical Approach.*

**Husserl, Edmund.** *Formale und transzendente Logik.*

**Ichimura, S.** *A Critical Note on the Definition of Related Goods.*  
*I Ching.*

**Jung, Carl Gustav.** *Psychological Types.*

\_\_\_\_\_. *The Psychology of the Unconscious: A study of the transformations and symbolisms of the libido, a contribution to the history of the evolution of thought.*

**Kant, Immanuel.** *Kritik der reinen Vernunft.*

**Kauffman, Stuart A.** *The Origins of Order: Self-Organization and Selection in Evolution.*

**Kim, Jaegwon; Sosa, Ernest.** *A Companion to Metaphysics.*

**Lao Tze.** *Tao Te Ching.*

**Levy-Strauss, Claude.** *Complete Works*

**Maquiavelo, Niccolo.** *The Prince.*

**Marshall, Alfred.** *Principles of Economics.*

**Maslow, Abraham H.** *Motivation and Personality.*

\_\_\_\_\_. *Toward a Psychology of Being.*

**Meyer, Bertrand.** *Object-Oriented Software Construction.*

**Mill, John Stuart.** *A System of Logic: Ratiocinative and Inductive.*

**Minsky, Marvin.** *The Society of Mind.*

**Moore, G.E.** *Principia Ethica.*

**Nicolis, Gregoire; Prigogine, Ilya.** *Exploring Complexity: an introduction.*

**O’Leary, D.E.** *Using AI in Knowledge Management: Knowledge Bases and Ontologies.*

**Ohno, Susumu.** *Evolution by Gene Duplication.*

**Piaget, Jean.** *Studies in Genetic Epistemology.*

**Prigogine, Ilya.** *Order Out of Chaos: Man’s new dialogue with nature.*

\_\_\_\_\_. *The End of Certainty.*

**Richards, G.** *Human Evolution.*

**Rogers, Carl R.** *Client-Centered Therapy.*

\_\_\_\_\_. *Freedom to Learn.*

**Ryle, Gilbert.** *The Concept of Mind.*

**Samuelson, Paul A.** *Foundations of Economic Analysis.*

**Schultz, Henry.** *The Theory and Measurement of Demand.*

**Shah, Idries.** *Learning how to learn.*

**Simon, Herbert A.** *Administrative Behavior.*

**Sinclair, A.** *The Conditions of Knowledge.*

**Taylor, Frederick Winslow.** *The Principles of Scientific Management.*

**The Bible,** *New Testament.*

**The Bible,** *Old Testament.*

**The Quran.**

**Wirfs-Brock, Rebecca; Wilkerson, Brian; Wiener, Lauren.** *Designing Object-Oriented Software.*

**Wright, L.** *Teleology.*

**Yekovich Frnch, R.** *Current Conceptions of Intelligence.*

# Bibliografía Unicista

Usada para sostener la investigación experimental unicista

- Belohlavek, Peter.** *Unicist Personalized Education.*  
\_\_\_\_\_. *Conceptual Structure of Objects.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Country Future Research.*  
\_\_\_\_\_. *Conceptual Structure of Cognitive Objects.*  
\_\_\_\_\_. *Conceptual Research Methodology (paper).*  
\_\_\_\_\_. *Methodology for Complex System Research.*  
\_\_\_\_\_. *Operative Change Management.*  
\_\_\_\_\_. *Structural Change Management.*  
\_\_\_\_\_. *The Origin of Fallacies.*  
\_\_\_\_\_. *The concept of human intelligence.*  
\_\_\_\_\_. *The Discovery of the Structure of Concepts.*  
\_\_\_\_\_. *The Logic of Human Behavior.*  
\_\_\_\_\_. *The Natural Evolution of Countries.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Approach to Complex Problems.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Segmentation of Attitudes.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Theory of Evolution.*  
\_\_\_\_\_. *Unicist Logic.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Market Anthropology.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Organizational Anthropology.*  
\_\_\_\_\_. *The Ethic of Foundations.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Price Elasticity of Demand.*  
\_\_\_\_\_. *The Ethic of Conceptual Thinking.*  
\_\_\_\_\_. *Strategic Styles.*  
\_\_\_\_\_. *Types of Thoughts.*  
\_\_\_\_\_. *The Unicist Philosophy.*

## Acerca del Autor

Peter Belohlavek nació en Zilina, Eslovaquia, en 1944. Es el autor de la Ontología Unicista de la Evolución y los modelos basados en sistemas complejos para desarrollar prospectiva y estrategia en los campos social, institucional e individual.

Sus trabajos y aplicaciones, fruto de sus investigaciones de las últimas 3 décadas, se concentran en los “fundamentals” o leyes naturales que marcan las tendencias de evolución en el comportamiento de los seres humanos.

Su formación inicial es en Ciencias Económicas. Ha desarrollado estudios e investigaciones en el campo de la Antropología, la Economía, el Management, la Educación, la Epistemología, la Psicología, la Sociología y las Ciencias de la Vida.

Los pilares de la investigación básica de Peter Belohlavek son:

La Ontología Unicista de la Evolución

La Estructura de los Conceptos

La Lógica Unicista

La Estructura Lógica de las Falacias

La Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos

El autor ha desarrollado hasta el año 2007 más de 2000 investigaciones en el campo de la evolución social, institucional y personal.

El desarrollo de sus investigaciones y su metodología de análisis conceptual unicista han cambiado los paradigmas del pensamiento humano y la Filosofía. Las aplicaciones de la Teoría Unicista de Peter Belohlavek operan sobre el concepto “acción-pensamiento-acción”, borrando las barreras de entendimiento existentes entre la filosofía, la ciencia y la acción, y dando lugar a la “filosofía del valor

agregado”, donde los análisis de “fundamentals” de una realidad son evaluados en la acción concreta.

El descubrimiento y la formalización de la Lógica Unicista fueron un pilar importante en el desarrollo de su teoría. Desarrolló la Lógica Unicista para estructurar la funcionalidad de conceptos de sistemas complejos y sus subsistemas. De esta manera, a través de una estructura de reglas que emulan aspectos de una realidad se sostiene o no la validez de los diagnósticos y los pronósticos. Así, los conceptos bajo análisis, definidos como una estructura lógica, explican y describen su naturaleza y sus reglas de evolución.

Su descubrimiento de las “invariables” transculturales, la modelación del inconsciente colectivo, la funcionalidad conceptual de las ideologías y de la economía permitieron dar un salto cualitativo en la Antropología y la Sociología. Así, en casi 30 años, desarrolló los arquetipos culturales de 33 países y 62 mercados.

La Ontología Unicista de la Evolución es la base de la prospectiva y la estrategia, ya que es la primera tecnología que permite integrar análisis fundamental con análisis técnico. Sus desarrollos teóricos fueron aplicados en más de 500 instituciones y países, y miles de estudiantes alrededor del mundo han participado en este enfoque.

## **Aplicaciones Científicas de la Ontología Unicista**

*En Ciencias de la Vida:* El desarrollo de la estructura funcional que regula la evolución y la estructura del ser vivo como campo unificado.

*En Investigación:* El desarrollo de una metodología de investigación de sistemas complejos.

*En Filosofía:* La refutación de la dialéctica de Hegel como un caso particular y la formulación de las leyes de una dialéctica Unicista.

*En Ciencias Sociales:* El desarrollo de las invariables transculturales y sus leyes de evolución.

*En Prospectiva y Estrategia:* El desarrollo de la estructura de los conceptos que permite inferir la evolución.

*En Educación:* El descubrimiento de los conceptos del aprendizaje que dan fundamento, entre otros a Piaget.

*En Antropología:* El descubrimiento de las invariables de la conducta del hombre.

*En Matemática:* La fundamentación conceptual de la dependencia, interdependencia o independencia de variables.

*En Economía:* La refutación de la teoría económica clásica y formulación de la teoría unicista del valor, del crecimiento, de la demanda y aplicaciones específicas en elasticidad de la demanda. La estructuración funcional de las escuelas económicas y su funcionalidad.

*En Ciencias Políticas:* La fundamentación conceptual de las ideologías y su funcionalidad.

*En Ciencias del Conocimiento:* La capacidad de construir conocimiento a partir de integrar con una lógica integradora la información disponible.

*En Lógica:* El desarrollo y formalización de la lógica integradora, base para la unificación de campos. El descubrimiento del origen de las falacias humanas.

## **Principales saltos cualitativos y aplicaciones de la Ontología Unicista de la Evolución**

- Las aplicaciones a la construcción de escenarios país. (Modelos de inferencia lógica.)
- La Teoría Unicista de la Demanda, que refuta las teorías económicas tradicionales.
- El desarrollo de una metodología para la Investigación Histórica.
- La fundamentación de la evolución e involución de culturas, instituciones y personas.
- El descubrimiento de las “invariables” transculturales.

- La creación de los modelos para el análisis del inconsciente colectivo y para el análisis de la funcionalidad de las ideologías y las escuelas económicas.
- El descubrimiento y la formalización de la Lógica Unicista para el análisis de sistemas complejos.
- El desarrollo de la metodología unicista de investigación de fundamentos basada en investigación científica, inferencias lógicas y validación en la realidad.
- El descubrimiento del origen de las falacias humanas como conductas funcionales que responden a creencias y necesidades.

### **Arquetipos culturales de países modelados por el autor**

Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Eslovaquia, España, Finlandia, Francia, Holanda, India, Inglaterra, Israel, Italia, Japón, México, Noruega, Nueva Zelanda, Perú, Polonia, República Checa, Rusia, Suecia, Suiza, Uruguay, USA, Venezuela.

### **Otros campos de aplicación de la Ontología Unicista de la Evolución en el mundo de los Negocios**

Análisis fundamental económico (macro)  
 Análisis fundamental social (macro)  
 Construcción de escenario país  
 Construcción de escenarios de negocios  
 Análisis de globalización  
 Análisis fundamental financiero (micro)  
 Análisis fundamental económico (micro)  
 Investigación operativa  
 Análisis industrial  
 Análisis Comercial

Análisis Organizacional  
Análisis Estratégico  
Análisis de Negocios  
Diseño de IT  
Análisis de Recursos Humanos  
Análisis de costos  
Análisis de procesos de aprendizaje  
Análisis de Management  
Análisis de mercados  
Análisis de conocimientos organizacionales  
Construcción de objetos  
Investigación y Desarrollo

### **Algunas empresas donde se aplicó esta tecnología**

ABB, A. G. Mc. Kee & Co., American Express, Apple Computers, Autolatina (Ford-Volkswagen), BankBoston, BASF, Bayer, Brahma, Ciba Geigy, Cigna, Citibank, Coca Cola, Colgate Palmolive, Deutsche Bank, Diners Club, Federación Patronal de Cafeteros de Colombia, Glasurit, Hewlett Packard, IBM, ING, Johnson & Son, Lloyd's Bank, Massey Ferguson, Merck, Monsanto, Parexel, Pirelli, Renault, Sandoz, Shell, Sisa (Citicorp), Telefónica, TGS, Worthington, Xerox, YPF (Repsol).

## Principales Obras del Autor Publicadas en Español

### *Libros*

Ontología Unicista de la Evolución  
Acertijos Unicistas  
Antropología Organizacional Unicista  
Antropología Unicista de Mercado  
Arqueología del Futuro  
Blue Book: Metodología Unicista de Investigación y Diagnóstico de  
Sistemas Complejos  
Cómo Manejar Problemas Complejos: Un Abordaje Unicista  
Estrategia Unicista  
Globalización, ¿la nueva torre de Babel?  
Inteligencia, Complejos y Evolución Personal  
Aprendizaje Guiado por Consejeros  
Ética Unicista  
La Naturaleza de la Evolución de Países  
Lógica de las Organizaciones  
Lógica de los Mercados  
Lógica del Aprendizaje  
Lógica del Comportamiento Humano  
OEE: Overall Equipment Effectiveness - Su Abordaje Unicista  
Yo, Minero: el libro de la Cooperación - Un Abordaje Unicista  
De la acción, la fricción, la lubricación y la vida  
Construcción de Capital Humano - Un Abordaje Unicista

### *e-books*

Acertijos Unicistas: el camino de la reflexión para el manejo de problemas  
complejos - Aprendizaje del Abordaje Unicista de la Complejidad - Arquetipos  
Unicistas de Países: Alemania - Arquetipos Unicistas de Países: Australia -  
Arquetipos Unicistas de Países: Brasil - Arquetipos Unicistas de Países: Fran-

cia - Arquetipos Unicistas de Países: Suecia - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro I) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro II) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro III) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro IV) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro V) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Complejos (Libro VI) - Blue Book: Metodología Unicista de Investigación de Sistemas Simples - Blue Book: Unicist Learning Laboratory - Conducción Estratégica Unicista - Conocimiento: La Ventaja Competitiva - Counselor's Blue Book - Desarrollo del Pensamiento Estratégico Unicista - Diagnóstico Organizacional Unicista - Educación Personalizada Unicista - El Marketing Mix Unicista - El Poder del Humor en la Resolución de Conflictos - El Recurso Humano (Abordaje Unicista) - Encuadre para el abordaje unicista de problemas complejos - Estrategia Antiestrés Unicista - Estrategia Competitiva y Monopólica Unicista - Estrategia de Negociación Unicista - Estrategias Personales - Ética de la Fundamentación - Globalización, ¿la Nueva Torre de Babel? (versión sintética) - Introducción a la Ontología Unicista de la Evolución - La Mente del Consumidor (Abordaje Unicista) - La Organización Unicista de la Empresa Familiar - Learning Team's Blue Book - Leyes Naturales de la Estrategia Unicista - Leyes Naturales de las Organizaciones (Abordaje Unicista) - Mejora Continua Unicista: Blue Book - Metodología Unicista de Investigación de Mercado - Objetos Cognitivos para el ahorro de energía - Posicionamiento Unicista de Empresa Marca y Producto - Pronóstico y Diagnóstico Unicista de Empresas - Prospectiva Unicista de Países - ¿Qué es el abordaje Unicista de Problemas Complejos? - ¿Qué es la Fundamentación? - Introducción a la Ontología Unicista de la Evolución - TUSA: Segmentación Unicista de Actitudes - Unicist Change Management (Abordaje Estructural) - Unicist Change Management (Abordaje Operativo) - Unicist Knowledge Management - Unicist Market Oriented Management - Unicist Sales Driven Marketing - Unicist Team Building: Construcción de Equipos.