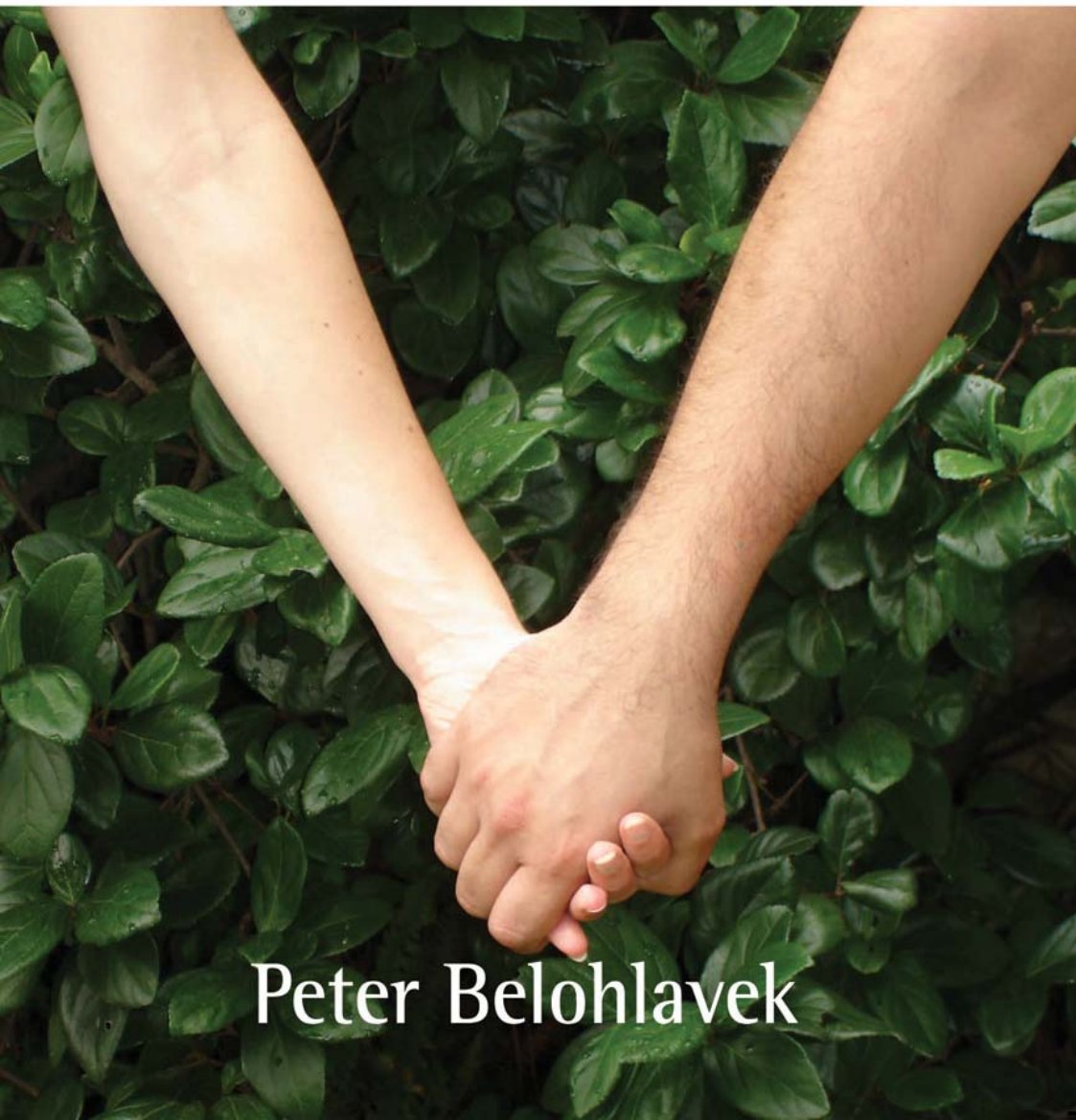


De la acción, la fricción, la lubricación y la vida



Peter Belohlavek

De la acción, la fricción,
la lubricación y la vida

Un abordaje Unicista

Peter Belohlavek

De la acción, la fricción,
la lubricación y la vida

Un abordaje Unicista

Peter Belohlavek

De la acción, la fricción, la lubricación y la vida - 1a ed. -

Buenos Aires : Blue Eagle Group, 2006.

158 p. ; 21x15 cm.

ISBN 987-1223-45-5

1. Antropología. 2. Teoría Unicista. 3. Física. I. Título

CDD 301 : 599.9

ISBN-10: 987-1223-45-5

ISBN-13: 978-987-1223-45-9

Queda hecho el depósito que establece la ley 11.723

Prohibida la reproducción parcial o total de este libro, su tratamiento informático y la transmisión por cualquier forma o medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro, por copia, u otros medios sin el permiso previo y por escrito del titular del copyright.

La utilización de los conceptos contenidos en este libro obliga a citar la fuente.

La inacción, en un mundo en movimiento, es una acción.....

Índice

Introducción	11
Las analogías esenciales	13
De la acción y la reacción.....	15
De la fricción	29
De la corrosión.....	47
De la lubricación	53
De la transmisión de movimiento.....	79
De la mecánica de los fluidos	87
De las grasas	95
De la diplomacia.....	101
Conclusión	147
Acerca del autor	149
Principales obras del autor publicadas en español.....	155

Introducción

La lubricación, la diplomacia y la homeostasis son vistas como sabiduría en el mundo desarrollado y como producto de la debilidad en el no desarrollado.

La lubricación ha sido considerada en toda la humanidad como aquello que hace posible que las cosas ocurran en el tiempo y puedan mantenerse, minimizando su desgaste.

Con el tiempo, en algunas culturas, el término lubricación ha adquirido atributos peyorativos. Lubricar es hacer posible lo que no debiera pasar. En algunas culturas hasta se ha tomado a la lubricación como sinónimo de corrupción.

Manejar la lubricación es la base de la acción. Por ello, las culturas fuertemente orientadas a la acción han hecho grandes desarrollos en materia de lubricación, tanto en el campo de la física como en el de las relaciones personales.

Para adentrarnos en el mundo de la acción, la fricción y la lubricación le vamos a proponer

hacer un pequeño ejercicio a lo largo de este libro.

Este libro tiene sintetizado en cada página un concepto aplicado al mundo de las propiedades físicas, al mundo de las culturas o al mundo personal.

Si uno puede hacer una analogía esencial entre estos tres mundos habrá comprendido el valor que tiene el conjunto.

Lo invitamos a “sumergirse” en el mundo de la acción para a partir de allí adentrarse en el mundo de la lubricación, para cerrar con la comprensión del mundo de la diplomacia cotidiana que le permita valorar y hacer valorar lo que significa la lubricación en la vida. Este es el abordaje unicista.

Las analogías esenciales

Dos elementos son esencialmente análogos cuando tienen el mismo concepto. Veamos algunos ejemplos:

1. Dos materiales de dureza similar son como dos personas con un nivel de conciencia similar o dos países con un núcleo cultural básico igualmente fuerte.
2. La lubricación de funciones suplementarias (que redundan) es como las relaciones de dos personas con fortalezas similares o de dos países con ventajas comparativas similares.
3. La lubricación de funciones complementarias (que cubren sus mutuas debilidades) es como la integración de dos personas con fortalezas complementarias o dos países con ventajas comparativas complementarias.
4. La relación de dos materiales distintos es como la relación entre personas distintas o el vínculo de dos países diferentes.

Poder relacionar lo físico, lo cultural y lo personal es lo que permite determinar el valor subjetivo de los elementos de la realidad.

De la acción y la reacción

La acción es la resultante de aplicar energía por un período de tiempo en un sentido dado.

El trabajo es, conceptualmente, un caso particular de acción:

Fuerza x Desplazamiento.

La acción puede tener como propósito un cambio en un estado de cosas o el evitar un cambio en un estado de cosas.

Hacer que algo cambie implica una acción.
Hacer que algo no cambie también.

Una reacción es una respuesta a un estímulo.

Toda acción genera una reacción igual y contraria.

Una reacción es la respuesta de una persona ante una estimulación externa.

Una reacción es también la transformación química resultante de mezclar dos o más sustancias.

Cuando se pretende mezclar dos sustancias que no se “relacionan” no hay reacción química. Agua y aceite no producen reacción.

Para que haya reacción tiene que haber relaciones de complementariedad o suplementariedad.

La complementariedad tiene baja entropía y la suplementariedad alta.

De la fricción

La fricción es la fuerza que se resiste al cambio de dos realidades diferentes que interactúan.

Todo cambio de estado produce fricción. La resistencia o fricción depende de la naturaleza de los elementos que se relacionan.

La fricción es un conflicto no resuelto entre personas. Donde hay fricción entre personas es porque hay un conflicto no resuelto. Cuando un conflicto no se resuelve se produce fricción.

La fricción es la resistencia que encuentra un cuerpo que se mueve en contacto con otro en una dirección distinta.

La fricción es la fuerza que se opone al desplazamiento de dos superficies en contacto.

La fricción transforma energía cinética en energía calórica.

En una situación estable conviene minimizar la fricción. Cuando la fricción es excesiva se necesita trabajar para compensarla.

La fricción es la resultante de la imperfección de la realidad o de su movimiento.

Realidades diferentes se contactan a través de sus imperfecciones. Por ello generan una enorme presión sobre éstas.

Cuanto más absolutas las realidades, más duros sus elementos y mayor la fricción.

La lubricación atenúa o minimiza la fricción en toda situación estable evitando desgaste y economizando energía.

Cuando se busca producir un cambio, la lubricación lo evita.

La lubricación provee una interfase de contacto que separa las áreas de fricción entre realidades diferentes y facilita su interacción.

El movimiento del lubricante produce mucha menos fricción que la interrelación entre realidades diferentes. Pero en ese movimiento se degrada.

La fricción genera calor, pérdidas de energía y desgaste de las realidades que interactúan. Si se busca generar calor, la fricción es un camino.

De la corrosión

Cuando dos realidades necesitan operar en forma íntima y estable, la lubricación evita la participación de agentes extraños.

La oxidación, por contacto con el medio, tiende a degradar a la lubricación y a producir corrosión de las partes que toca o a generar efectos paradójales en su funcionamiento.

Los materiales combustibles suelen ser corrosivos. La lubricación necesita prevenir la corrosión.

Las relaciones entre personas sufren la corrosión por las acciones inesperadas entre las partes. El humor puede ser lubricante o corrosivo.

De la lubricación

La lubricación enfría, reduce el consumo de energía y reduce el desgaste en situaciones de acción estable.

Toda acción implica una temperatura funcional de las partes. La fricción la aumenta y la lubricación la disminuye.

Cuando una realidad es lubricada, la misma se depura de elementos extraños.

Si el movimiento de partes busca transformar energía, las partes fijas y las móviles deben estar “selladas” por lo mismo que las lubrica.

La lubricación de explosiones de un sistema cerrado debe lubricar “sellando” las partes fijas y las que están en movimiento.

En condiciones normales de presión y temperatura la lubricación tiene que “fluir” entre las partes en movimiento.

La presión está dada por el nivel de energía en que se opera.

La temperatura está dada por la energía que disipa el sistema o su contexto.

Cuando una función de lubricación se establece en forma cuasi-estable en un sistema, permite sellar el mismo con mucha efectividad.

Cuando se dan condiciones de temperatura extrema o agresividad máxima, los elementos de lubricación tienen que ser suficientemente sólidos como para resistirlas.

Cuando las condiciones de operación son muy “volátiles”, la fricción tiene que ser lubricada en forma “volátil”.

La resistencia al desplazamiento define las condiciones de funcionalidad de una lubricación.

El rango de viscosidad define la amplitud del uso de la lubricación.

La corrosión es la pérdida de las cualidades naturales de un ente. La corrosión siempre comienza en la superficie de contacto con el medio.

La lubricación tiene varias funciones:

-Lubrica

-Enfría

-Limpia

-Protege contra la corrosión.

Cuando la temperatura de un medio es muy baja, la lubricación necesita tener la capacidad de fluir en esas condiciones.

La temperatura de un medio está determinada por elementos extrínsecos o por la velocidad de las “relaciones” internas.

Cuando los lubricantes se calientan como resultante del calor del medio, es necesario que no se degraden por la temperatura perdiendo su capacidad de lubricación.

La formulación, o estructura, de un lubricante implica un “trade-off” entre elementos en conflicto, compatibilidades y costos.

Es utópico generar una lubricación totalmente integrada y compatible. Su costo excedería totalmente a su beneficio.

La circulación de los lubricantes atenúa el calor producido por la combustión, pero la función principal es reducir la fricción entre las partes móviles.

Un sistema muy bien lubricado pierde un 20% de su potencia para sobreponerse a la fricción.

Las máquinas producen presiones internas enormes con relación al medio externo. La lubricación necesita sellar los intersticios.

La lubricación de un sistema recibe buena parte del calor que genera la combustión. Por ello necesita tener una gran capacidad de enfriamiento.

La combustión suele ser imperfecta y por ende deja residuos. Es función de la lubricación evitar que los residuos tomen contacto con las partes que se lubrican.

De la transmisión de movimiento

Un engranaje es una rueda dentada que tiene la propiedad de suplementarse y complementarse con otros para transmitir movimiento.

Los engranajes permiten modificar velocidades, torque y direcciones del movimiento.

Sólo se necesitan dos engranajes para transformar una velocidad de entrada en una velocidad distinta de salida.

Se necesitan sólo tres engranajes cuando el input y el output rotan en la misma dirección.

Para cambiar la dirección y la velocidad de rotación se necesita combinar diferentes engranajes, lo que genera más fricción que necesita ser lubricada.

La lubricación de los engranajes debe hacerse con lubricantes que tienen la viscosidad mínima necesaria para lubricar los “dientes” del engranaje. Además el lubricante necesita tener la propiedad de mantenerse activo a diferentes temperaturas.

De la mecánica de los fluidos

Por hidráulica se entiende el uso de líquidos para transferir energía. El sistema es capaz de “magnificar” una pequeña fuerza en una mucho más grande.

Cuando se necesita generar compresión, una función primordial del lubricante es el sellado de las partes en movimiento.

La hidráulica permite generar gran potencia con equipos muy compactos.

Los fluidos hidráulicos necesitan tener condiciones muy especiales. Deben transmitir potencia, lubricar, proteger, sellar y ser filtrables. Además deben ser poco comprimibles.

La viscosidad es la propiedad más importante de un aceite hidráulico desde el punto de vista de su capacidad de lubricación.

De las grasas

La grasa como lubricante se mantiene más en el punto de lubricación y tiene por lo tanto mejores propiedades de sellado.

Las grasas son especialmente aptas para su uso en rulemanes.

Un rulemán es una pieza intermedia que asegura un movimiento “máximo” con una “mínima” fricción.

Las grasas, al igual que todo lubricante, se degradan como efecto de la acción mecánica, la temperatura, la contaminación, etc. Los intervalos de lubricación varían en función del tipo de rulemanes y sus condiciones de operación, en particular su velocidad y temperatura de funcionamiento.

De la diplomacia

La diplomacia es la acción activa, conciente que busca generar los vínculos y el contexto operacional necesario para alcanzar un propósito establecido, utilizando un lenguaje adecuado a cada situación.

La diplomacia implica lubricar la relación acción-fricción evitando que la reacción anule el objetivo a lograr.

La diplomacia implica un lenguaje que es más o menos denso en función de las condiciones de presión del medio.

Un lenguaje diplomático es tanto más denso cuanto menos dé lugar a interpretaciones. Alta presión requiere alta densidad. Baja presión exige baja densidad.

La diplomacia necesita de lenguajes menos densos en situaciones de alta velocidad de evolución.

Toda acción distinta a la esperada requiere diplomacia para su lubricación. Cuando no tiene cobertura diplomática, la energía que disipa por la fricción la hace ineficiente y existe peligro de explosión o implosión.

Cuando la diplomacia es inadecuada produce resultados paradójales. Parece lubricar mientras genera fricciones o reacciones incontrolables.

Las condiciones objetivas y subjetivas de operación definen el tipo de diplomacia necesario para lubricar las acciones.

Las acciones diplomáticas requieren un profundo conocimiento del “sistema” que se lubrica y del funcionamiento de cada una de las partes.

La diplomacia, así como la lubricación, es una función activa con valor agregado que busca generar las condiciones de contexto de la operación.

Cuando se busca generar una ruptura, no debe haber acciones diplomáticas verdaderas. Las acciones diplomáticas aparentes buscan legitimar la ruptura.

Los cambios grandes no requieren lubricación si se implantan en un paso, pero requieren la existencia de una necesidad imperiosa estructural. Si se implantan en etapas necesitan una diplomacia muy estructurada.

Los cambios medianos requieren una diplomacia que administre y lubrique los cambios en función de una necesidad imperiosa coyuntural.

Los cambios pequeños no requieren diplomacia
ya que per se son el lubricante de la realidad.

La mentira en la diplomacia genera resultados paradójales. La verdad “descarnada” maximiza la fricción. Sólo la verdad presentada adecuadamente complementada actúa como lubricante.

Una acción diplomática pierde efectividad por el simple transcurso del tiempo. El tiempo la degrada en su función de lubricante.

La diplomacia es el lubricante de toda negociación. Establecer reglas de juego funcionales a la diplomacia asegura el resultado de la negociación.

La diplomacia asegura la posibilidad de que la complementariedad entre las partes se plasme en acciones con un bajo nivel de fricción.

Cuando las funciones no son complementarias sino suplementarias la función de la diplomacia está en asegurar la acumulación de los resultados.

El desarrollo se caracteriza por su capacidad diplomática. Genera un nivel de lubricación de las acciones que minimiza las pérdidas por fricción.

El subdesarrollo se caracteriza por descalificar la acción diplomática como sistema para minimizar las fricciones. Tiende a tildarlo de “mentiroso” o cínico.

La velocidad de evolución de los países desarrollados produce la necesidad de diplomacia que utilice lenguaje poco denso.

La lentitud de evolución de los países poco desarrollados requiere de diplomacia que utilice un lenguaje denso.

Los países orientados a la libertad tienden al capitalismo. La diplomacia de estos países necesita ser estructurada, guiada por el Estado, para asegurar un contexto de seguridad exterior para desarrollar la libertad interior.

Los países orientados a la seguridad tienden al socialismo. La diplomacia de estos países necesita ser incidental, guiada por los gobiernos, para establecer un marco de libertad externa que sostenga la estructura de seguridad interna.

Los sistemas de una cultura necesitan ser compatibles para asegurar que puedan ser lubricados en las acciones diplomáticas.

Cuanto mayor la potencia de una cultura tanto más efectiva tiene que ser su acción diplomática para asegurar que la fricción no se transforme en explosión.

Hay explosión cuando el calor producido por la fricción de las partes de un sistema es tan grande que el mismo se rompe o literalmente estalla.

Las culturas basan su diplomacia en los mitos correspondientes a las acciones que desarrollan.
La inacción es una forma de acción.

Los mitos son estructuras comunicacionales probadas que tienen la función de evitar fricción en las acciones que encubren.

No hay costo sin beneficio ni beneficio sin costo. No hay acción sin fricción ni fricción sin acción. La inacción en un mundo en movimiento es una forma que adopta la acción.

La diplomacia es el lubricante de las acciones personales, la autenticidad su negación y la honestidad su punto de partida.

Las personas crecen por conflictos de evolución. La diplomacia evita que se transformen en conflictos de poder o de involución.

Las parejas se basan en complementariedades y suplementariedades coexistentes simultáneamente. Por ello precisan de la diplomacia como un lubricante imprescindible que necesita tener múltiples densidades según la situación.

Los grupos suelen tener roles más estables que las parejas. La diplomacia es condición necesaria de convivencia. Las reglas de juego necesitan ser funcionales al propósito del grupo y a la cultura.

Donde hay ego en juego no puede haber diplomacia. Donde se necesita diplomacia hay que dejar el ego de lado.

Los deseos insatisfechos son como arena puesta en el lubricante de un motor de combustión interna. Con el simple transcurso del tiempo destruyen todo.

Acercarse al prójimo es el primer paso de la acción diplomática. La lubricación siempre opera en las superficies de contacto.

Todas las relaciones tienen aspectos antagónicos que en realidad son complementarios. Es fácil ver lo antagónico. Se necesita ser muy “diplomático” para ver lo complementario.

Toda discusión genera calor producido por una fricción. La diplomacia permite reconocer las superficies que friccionan y ponerles lubricante.

Las personas son centrífugas cuando dan al medio y centrípetas cuando toman del medio. Ambas acciones friccionan entre sí y pueden llegar a anular toda su energía.

La conciencia de lo que se hace es la base de la lubricación. Las acciones no conscientes no son “lubricables”.

No hay diplomacia en el comportamiento instintivo. La diplomacia es naturalmente consciente y como tal es ética. Los instintos son amorales.

Liderazgo implica diplomacia dentro de las reglas de juego, mitos y utopías de una cultura.

Conclusión

La acción se observa,
la lubricación se percibe,
los resultados se miden...

Así como la diplomacia institucional
es sostén del desarrollo sustentable,
la diplomacia personal construye
vínculos estables.

La lubricación sostiene la
funcionalidad de los ingenios mecánicos.

Valorando la diplomacia se valora la lubricación
Valorando la lubricación se valora la diplomacia
Valorando ambos se valora la vida.

Acerca del Autor

Peter Belohlavek nació en Zilina, Eslovaquia, en 1944. Es el autor de la Teoría Unicista de 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 Teoría Unicista de 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 más de 1200 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 Teoría Unicista de 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 Teoría 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 Teoría Unicista de 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 Teoría Unicista de 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.

Obras publicadas por el autor

Tiene más de 110 libros publicados. Sus libros y e-books están publicados en Alemán, Español, Francés, Inglés y Portugués.

Principales Obras del Autor Publicadas en Español

Libros

Teoría Unicista de Evolución
La Naturaleza de la Evolución de Países
Antropología Organizacional Unicista
Antropología Unicista de Mercado
Estrategia Unicista
Aprendizaje del Abordaje Unicista de la Complejidad
Blue Book: Metodología Unicista de Investigación y Diagnóstico de
Sistemas Complejos
Lógica del Comportamiento Humano
Lógica del Aprendizaje
Lógica de los Mercados
Lógica de las Organizaciones
Arqueología del Futuro
Acertijos Unicistas
Globalización, ¿la nueva torre de Babel?
OEE: Overall Equipment Effectiveness – Su Abordaje Unicista
Inteligencia, Complejos y Evolución Personal

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: Francia - 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 Teoría Unicista de 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? - ¿Qué es la Teoría Unicista de 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.

Si desea tomar contacto con The Unicist Research Institute
por favor escriba a: research@unicist.org

