



IX International Unicist Conference

Individual, Institutional and Social Evolution & Strategy

First Symposium: January 23-24, 2008

Trilingual:  English  Português  Español

Proceedings

Intellectual Capital Building (English)
Unicist Country Diagnostics: Business Scenario Building (English)
Funcionalidade da Inteligência Ética (Portuguese)
Diagnóstico da Empresa Familiar (Portuguese)
BEES: Blue Eagle X-pert System (Spanish)
Funcionalidad de la Inteligencia Ética (Spanish)

Organization
Academic Organization: N.I. Brown
Coordination: M. Alvaro
The Unicist Research Institute



Preface

We are pleased to give access to the lectures given at the First Symposium of the IX International Unicist Conference in which ontology-based technologies were presented. This was the second conference that was open to the community. It was organized by The Unicist Research Institute and sponsored by the Goodwill Network. There were 292 participants from different countries of the world. It was divided into three language chapters: English, Portuguese and Spanish. Proceedings include the presentations of all the chapters to broaden the information for participants. The following presentations are included in the proceedings:

Intellectual Capital Building (English)
Unicist Country Diagnostics: Business Scenario Building (English)
Funcionalidade da Inteligência Ética (Portuguese)
Diagnóstico da Empresa Familiar (Portuguese)
BEES: Blue Eagle X-pert System (Spanish)
Funcionalidad de la Inteligencia Ética (Spanish)

The Second Symposium of the IX International Unicist Conference will be held on April, 24th, 2008. It will be focused on Business, Individual, and Social Diagnostics. We are looking forward to seeing you back in April.

N. I. Brown
Academic Organization
IX International Unicist Conference 2008

M. Alvaro
Coordination
IX International Unicist Conference 2008



Contents

Intellectual Capital Building (English)	5
Unicist Country Diagnostics: Business Scenario Building (English)	21
Funcionalidade da Inteligência Ética (Portuguese)	45
Diagnóstico da Empresa Familiar: (Portuguese)	62
BEEES: Blue Eagle X-pert System (Spanish)	77
Funcionalidad de la Inteligencia Ética (Spanish)	88

The Unicist Research Institute
Proceedings of the I Symposium of the IX International Unicist Conference: Blue Eagle Group, 2008.

ISBN 978-987-1223-94-7

1. Technology-Unicist theory. I. Title
CDD 620.7



English Chapter



Intellectual Capital Building

Diana Belohlavek, The Unicist Research Institute

Introduction

Many controversies have been created along developing Intellectual Capital which in some extend depend, on the one hand, on the conventions used to define it and, on the other hand, on the urgent necessity to capitalize it which turns out to generate fallacious scenarios.

Developing Intellectual Capital (IC) is a complex matter. It could be defined as a complex system with open boundaries, and therefore it does not respond to univocal cause-effect relations as do simple systems. IC does not play by the same rules.

But when does IC begin to be such? Not all intellectual matters are to be considered Capital. This work presents the unicist ontology of Intellectual Capital as the integration of: Objects, Human Capital, Credibility and Innovation to define its nature.

The Unicist Ontology of Intellectual Capital

Although many different definitions of Intellectual Capital have been given, the problem arises not from them but from the preconception [1] in their understanding. Conventions are useful if the criterion of such conventions is shared by its users.

The unicist approach to IC building structures the concept of IC in order to define its nature and catalyze its development.

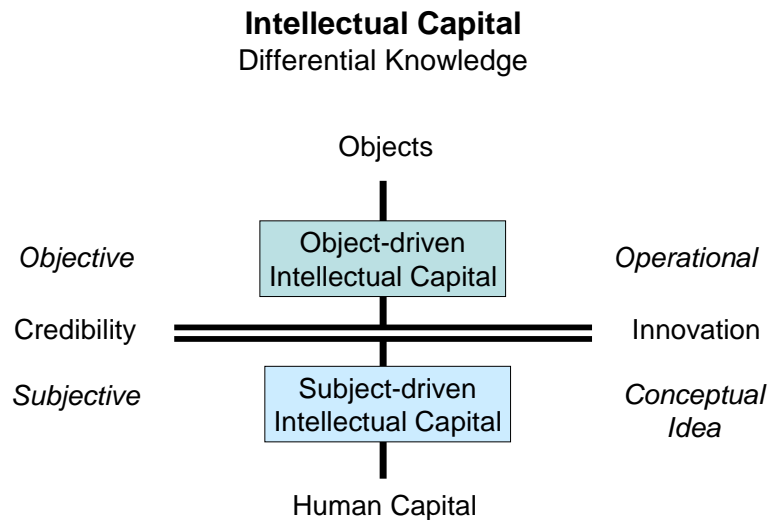
The intellectual capital is defined as the capital that is based on differential knowledge that can be materialized in human capital and objects. In this sense: patents, brand, models, methods, intellectual property, industrial secrets, data bases, information on clients, etc. are to be considered.

In this sense, human capital is represented by the individuals' capacity to improve efficacy, synergy and the return of investment to a point where the strategic goals, the mission and the vision of the company are achieved or fulfilled.

On the other hand, an object is defined as an entity, which carries an implicit extrinsic concept that adds value, and has its own quality assurance system.

Intellectual capital is defined by the integration of the following concepts:

- Objects
- Human Capital
- Credibility
- Innovation



Copyright © Peter Belohlavek / The Unicist Research Institute

Image 1: The conceptual structure of Intellectual Capital

As IC is based on differential knowledge that can be materialized in human capital and objects, companies can take different approaches towards the development of intellectual capital: they can either be predominantly object-oriented, or predominantly centered on human capital. And in the process of constructing “Differential knowledge” they lean on “Credibility” to build secure, plausible knowledge (through human capital or objects) and at the same time they seek “Innovation” to overcome scarcity.

While in all the companies that have been studied both approaches coexist, there is always one which is predominant.

On the one hand, companies that are predominantly centered on human capital use conceptual ideas to develop innovations and seek a context of subjective credibility to develop IC within the organization. These companies are centered on human capital building as a way to construct their “differential knowledge” in the market.

But on the other hand, predominantly object-oriented companies are centered on implementing operational innovations and base their success in the objective credibility (both of their operational innovations and objects). These companies are centered on developing objects as their strongest IC.



These two approaches respond to different rules of the game. In the object-driven approach, IC is predominantly assessed through the added value of objects that act as operational innovations and have a functional objective credibility context that fosters their development.

On the other side, the subject-driven approach is focused on Human Capital as a generator of innovations to improve efficacy, synergy and the return of investment according to the companies' goals.

Understanding the nature of both models helps companies to focus on the possibilities of developing each.

But it is important to keep in mind that while Subject-driven IC is the base or pillar to start any IC development project, it is only Object-driven IC the one that fosters IC expansion in the environment.

Intellectual Capital as a Complex System

The Unicist Approach to Complexity

In order to understand the nature of Intellectual Capital it is necessary to understand the nature of complex systems.

The unicist approach transforms complex problems into simple solutions, and these simple solutions into “easy” actions.

This approach defines a complex system as an open system, which determines the functionality of a unified field through the conjunction of objects and/or subsystems.

A complex system has the following characteristics [2]:

- 1) It is an open system, meaning that the energy flows to and from the system itself.
- 2) The external limits of the unified field behave as the ones of a fuzzy set.
- 3) Functionality is determined by the “conjunction” of elements that influence each other, generating “loops” of cause-effect relations.
- 4) The “disjunction” does not exist in a complex system.
- 5) The sum of the results of the subsystems is not equal to the result of the total complex system.
- 6) Relationships among subsystems are not linear; they respond to the double dialectics laws (purpose-antithesis / purpose-homeostasis).
- 7) Complex systems generate their own energy transformation using their own energy and the energy from the environment.
- 8) Complex systems are composed of subsystems, which are also composed of other subsystems, until reaching a descriptive level that is functional to their purposes.
- 9) Complex systems cannot be observed. The observer is part of the system.



“The Unicist Ontology of Evolution”, the “Unicist Logic” and the “Logic of Fallacies and the Anti-concepts”, made the conceptual modeling and operation of complex systems possible.

Some examples of complex systems can be found in the social, economical, political and cultural aspects of reality as well as in management, marketing, strategy (of countries, institutions and individuals), learning processes, continuous improvement and interpersonal relations.

Transforming complex systems into simple systems is making them operative in a univocal way, with cause-effect relations that permit to influence the environment. This means transforming strategy, which, by definition, is a complex system, into operation tactics.

Transforming them into an easy task implies materializing these tactics through well defined actions, using a language that could be understood by all participants and the proper tools that could be used by all of them.

Nevertheless, even though we operate with simple solutions, in their essence, these problems remain complex.

Method

The unicist ontological approach of a complex problem requires the existence of two important elements:

- A “reflective” approach, fundamental for arriving to the ontology of a certain reality.
- A strict method for the building of hypotheses, their validation and “falsification”.

Reflection - Pilot Testing

Reflection tries to find the causative structures of reality, objective and/or subjective, to develop feasible action guides which also provide added value. Thus, the concepts “governing” a certain reality are sought after.

Unlike meditation, reflection aims at the fact of the individual being in peace both with himself and the environment. Reflection supports the environmentally adapted individual to exert influence on the environment while he is also influenced by it.



Reflection differs from the rational analysis as regards methodology and scope. The rational analysis allows finding all the rational measurement objective elements of a reality and developing action guides according to them. [3]

In its first phase, group reflection includes the following stages:

- 1) Stating each person's point of view.
- 2) Disqualifying the other's point of view due to its being subjective and without any foundation.
- 3) Discussing each person's foundations in a subjective way.
- 4) Reflecting over the other's foundation and our own.
- 5) Making everyone's foundations relative.
- 6) Developing the hypothesis of the causative relationships which one seeks to influence.
- 7) Contrasting already discovered concepts.
- 8) Carrying out pilot tests in the real world.

Pilot tests

Pilot tests are the drivers of the unicist reflection processes. Pilot tests have two objectives:

- 1) Validation of knowledge
- 2) Falsification of knowledge

1) Validation – Non-destructive testing

Validation implies the factual confirmation of the validity of knowledge. Validation is achieved when knowledge suffices to influence in a predictable way a certain reality.

The validation process is homologous to a non-destructive test in the field of material research. Validation implies cause-effect relations. Therefore validation can only be applied to a simplified field of a complex reality.

Validation provides a reliable knowledge to operate under controlled conditions. The knowledge is valid if the conditions of the application environment are analogous and homologous to the characteristics of the validation environment.

2) Falsification – Destructive testing

Falsification, in the field of complex problems, implies to find the limits of the validity of a given knowledge. To do so it is necessary to develop experiences in homologous fields until the limits of validity are found.



Two elements are homologous when they have the same “nature”. A whale and a dog (an extreme example) are homologous if they are considered as mammals. A dollar and a yen are homologous considering that they are both money.

These two cases demonstrate that homology can be total or partial. When the knowledge necessary to influence a reality is falsified in a totally homologous field, then it is naturally secure knowledge. The extreme condition of this example is the homology of two identical elements.

The falsification process is a destructive test for knowledge that is applied to realities with incomplete homologies. The destruction occurs when a condition is found to demonstrate the fallacy of the knowledge.

Pilot tests: destructive and non-destructive tests

Pilot tests must include both non-destructive and destructive tests. The higher the reflection level, the more significant the destructive test. The application of destructive tests requires being aware of the concepts of the realities where tests are applied.

Knowledge is secure when its validity and its limits were found. Exceptions to this rule are universal natural laws which are “universally homologous”.

These laws are the fundamentals that enable the design and development of the pilot tests to reflect on lower-level knowledge.

Research

The concepts research requires conscious experience in the field being investigated into. It is only with this experience that the development of hypothesis becomes possible. The research methodological steps are:

- 1) Development of the hypothetical structure of the functional concept
- 2) Analysis of the concept and its division into sub-concepts (only if necessary and possible)
- 3) Decomposition of the concept parts in their observable facts
- 4) Development of application fields for using the concept to validate its behavior
- 5) Development of concept application experiences to forecast reality.
- 6) Development of at least five experiences in the concept application fields which are completely different to each other
- 7) Development of predictions of at least three periods with total accuracy
- 8) Restarting of the research process before any deviation

Intellectual Capital through an Object-driven perspective

An object is an entity, which carries an implicit extrinsic concept that adds value, and has its own quality assurance system.

It can be physical or virtual, simultaneously or successively reusable.

Consequences of this definition: [4]

- An object is an object only if it is reusable.
- There is only an object if it has a quality assurance in itself.
- Every object is designed to belong to one or several classes.
- Physical objects are successively reusable.
- Virtual objects are successively and simultaneously reusable.

The structure of an object implies a concept, a value added to the environment where it operates and an assured quality which makes it absolutely reliable.

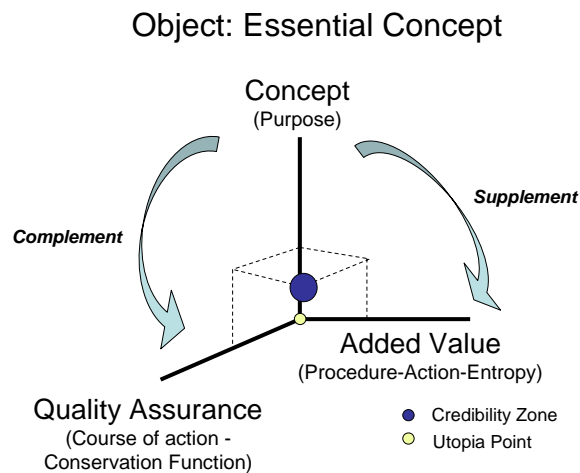


Image 2: The Conceptual structure of an “Object” (Unicist Logic)

The concept

A concept is defined by its purpose, its procedure and its course of action. There are always a “substantive” function, and action upon the environment and an adverbial function which tries to prevent the action upon the environment from deviating from the purpose.



The concept of an object defines, due to the broadness of its purpose and procedure, the unified field of analogous applications. Because of the functionality of its purpose, it defines the broadness of the homologue applications.

The concept of an object requires a very deep and subtle apprehension. Should it not be consistent, the object becomes an “operational thing” or procedure which lacks an object’s characteristics, and its reusability and quality assurance are uncertain.

Added Value

The object adds value as a key action. It is there to add value. This added value has objective and subjective aspects, as well as costs. When the added value is reusable, the object has a cost, which is distributed among all its uses or the number of times it is used.

When the subjective added value is significant, the value of the object increases. The subjective added value is related to the use value, the reference value and the opportunity value.

The added value definition determines the operative functionality of an object and it is the basis for its analogous applications. In the analogous applications, it is necessary to integrate the object’s remaining elements, i.e., its concept and quality assurance.

The utility, functionality and redundancy of the processes briefly determine the added value.

Quality Assurance

Quality assurance depends on the capacity of handling the added value development redundancy. Redundancy should be analogous so that the results of the quality assurance can be guaranteed from an operative viewpoint.

The moment the processes are developed mainly determines the assured quality. If they are out of time, they are useless; they should be considered undelivered.

The chronological time control for the object processes to occur mainly determines the added value of an object.

However, it requires a constant tuning with the objective implicit in the concept so as to prevent the object from generating added values, which actually do not correspond with the purpose for which it was created.

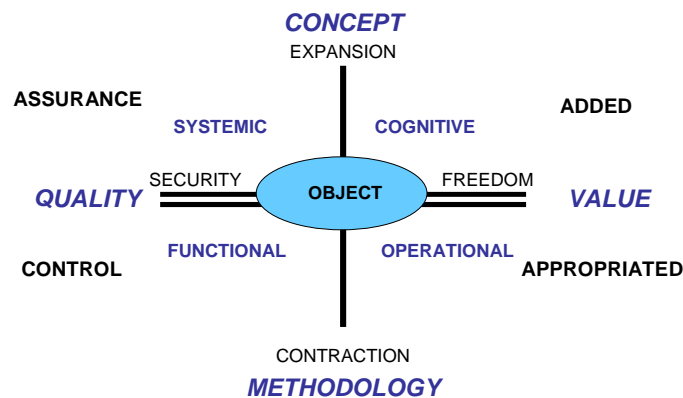
Structural Segments

The structure of the “object” concept determines the large groups of objects that exist and have a different functionality and use.

Actually, every object includes those aspects. That is why in the graph, the “object” is defined in the center acquiring aspects from all the different possibilities. However, there is one predominant aspect that determines its functionality and perception.

The structure is defined as follows:

Structure of the concept “Object”



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

Image 3: The conceptual structure of different types of objects

Operational Objects

They are those whose aim is to gain value for the people handling them. This means that the operative objects should produce “incomes”.

Operational objects are centered on processes, with non-ambiguous methodologies and implicit quality control systems.

Every object needs to have operational aspects that are useful for the client system to appropriate value since they generate the operation and results.

There are objects that only have operational aspects, and they are those that have the highest obsolescence speed due to the change in technologies/methodologies.

Examples of Operational Objects could be found in a calculator, in sales procedures (selling techniques centered on processes), etc.

Functional Objects

They comprise objects that have functionality, an intermediate stage between a concept and its operation.



The functional object allows the intermediation of the value addition, so that it can be later used to develop the operative added value.

Functional objects are often interfaces with other objects, links between objects, analyzers of objects, and comply with all the functions that link the implicit concept in the objects and their operation.

Examples of Functional Objects are: Internet (the World Wide Web); data bases with information on clients, most management software that link knowledge with operation, etc.

Systemic Objects

They are complex objects that develop an added value in themselves.

They generate an energy transformation in such a way that it cannot be used to add value to a function other than the implicit in the object's purpose.

They are transforming systems; therefore, they have a high entropy level. Their quality assurance systems are quite basic to be reliable.

Their failures result in considerable energy losses. Therefore, their purpose must be clearly defined as well as the analogous and homologous fields where the energy transformation is produced.

Examples of Systemic Objects are: a car that transforms caloric energy into kinetic energy, an energy generator, a brand transforming image into social capital, etc.

Cognitive Objects

Cognitive objects are those that turn information into knowledge.

Knowledge is what allows the value generation. Knowledge is defined as the ability that allows the generation of added value out of the available energy level in a specified field.

Cognitive objects are always virtual and simultaneously reusable. The characteristic of a cognitive object is the security of its knowledge, both from an ontological and teleological point of view.

Secure knowledge refers to the knowledge where there is a certainty that the logical structure of the information produces knowledge. Cognitive objects enable the construction of systemic, functional and operative objects. They are the basis for the quality assurance systems of the other objects.

Examples of Cognitive Object are: books, industrial secrets, concept maps, taxonomies, methodologies that are the basis for the quality assurance system of other objects, etc.



Implications

The concept of objects establishes a conceptual way of handling the value generation processes so that their quality increases according to the “objectization” within the working processes; productivity increases due to a higher efficiency in the process and the reuse of objects. The perceived value rises because of the reliability in the client system.

However, designing by means of objects implies a very clear notion of the concept of the process that is being built and the context where it is inserted. Designing by means of objects implies an increase in the amplitude of the operating unified field that requires a broader knowledge of reality.

When the conceptual knowledge of a given reality is reached we can structure cognitive objects that remain throughout the times and evolve slowly. The Unicist Ontology of Evolution lays the necessary conceptual groundings to construct stable and secure cognitive objects, which are required to forecast the reality whose knowledge they structure.

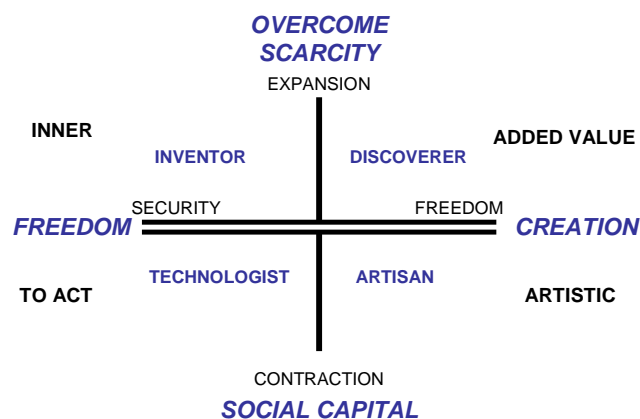
Cognitive objects are the bases for the building of systemic, functional and operational objects.

Intellectual Capital and Innovation

Whether a company develops cognitive objects or systemic objects, the capacity to innovate defines the organization’s potential to increase its IC.

Innovation is the basis for economic growth. Essentially, countries, cultures, institutions and individuals grow only in the fields where they are open to innovations.

Structure of the concept “Innovation”



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

Image 4: The conceptual structure of “Innovation”



There might be innovation builders or innovation users. While in both cases the growth effect is similar in the short run, in the long run, stable expansion is based on the capacity to innovate.

The essential concept of innovation describes it as a way towards growth based on the capacity to overcome scarcity sustained by the social capital reinforced by the innovation. [5]

The purpose of innovation is to overcome scarcity. Only people or cultures, who have the will, find the way to overcome scarcity: this is the cultural context that fosters innovation.

The knowledge companies and the use of objects

During the applications of IC development methodologies and catalysts the creation and reuse of objects defined the companies' orientation towards innovation and IC building. The so called "knowledge companies" were bent toward IC development in the way that they shared some institutionalized behaviors.

The following facts were observed:

Power-centered companies	Knowledge companies
-Existing objects are not used	-Creation of shared objects
-Objects threaten individuals	-The reuse of objects is fostered
-Recreation of existing objects is done without groundings or foundations of the changes	-Recreation of objects is based on groundings or foundations
-There is no conceptualizations of what is being done	-There is a conceptualization of the purpose, the action guide and the procedure of IC development
-Foundations' value is based on hierarchy	-Foundations' value is based on: the reasonability, understandability and plausibility of an argument
-Fosters personal bonds	-Fosters innovation
-Pushing strategies	-Fosters the use of catalysts*

*The use of catalysts in complex systems

The unicist approach to IC development fosters the use of catalysts to accelerate processes within the organization.

Institutional systems behave as complex systems, and therefore their evolution cannot be "pushed", instead it can be catalyzed. Simple systems can be modified in their structure and content, that is why they do not evolve, they just change.

Catalysts are systemic objects that transform energy without integrating the system they catalyze [6].

Organizational Catalysts are business and process-dependent, that is why what can work as a catalyst in a business process may not work in another.



Human Capital

Human capital is represented by the individuals' capacity to improve efficacy, synergy and the return of investment to a point where the strategic goals, the mission and the vision of the company are achieved or fulfilled.

Unicist Human Capital Building

$$\text{UHC} = \text{Efficacy} * \text{Synergy} * \text{ROI}$$

$$\text{Efficacy} = \text{Role} * \text{Task} * \text{Knowledge}$$

$$\text{Synergy} = \text{Individual capacity} * \text{Team work} * \text{Added value Work}$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{HR's ROI}}{\text{Company's ROI}}$$

Image 5: Unicist Human Capital Index

The research on human capital defined the index of human capital as a complex system.

This index uses the conjunction of the 3 sub-concepts of Human Capital: efficacy, synergy and the return on investment. Using the unicist logic and complex systems mathematics, the 3 factors are multiplied.

According to this model, the UHC index is defined by the multiplication of efficacy, synergy and the return on investment. Each value is defined from 0 to 1.

This UHC index showed to be useful:

- To compare with other companies
- To decide whether to invest on training programs for the company members.
- To decide whether to organize on the basis of efficiency or efficacy. If it is not possible to improve the efficacy index, then it becomes necessary to work on the efficiency index.

The use of the UHC index

We need to keep in mind that this index is composed of 3 indexes. Each index has a value that goes from 0 to 1. Any deviation from the required value lowers the index.



Deviations on the “role” index (which is defined by the consistency between the role taken and the role required by an individual) will impact on the efficacy index and then on the UHC index.

Every term in this equation has a major impact on the final UHC index, since these 3 factors are multiplied following the complex systems mathematics.

A deviation on the term called “team work” (which is determined through the real team work orientation versus the required team work in the company) also has an impact on the result.

Teaching-oriented programs showed no impact on this index, because there were no improvements on role identification and individuals’ knowledge after the end of such programs and the ROI could not be measured.

Instead, learning-centered programs that defined a ROI index implied the individuals’ commitment on learning and a tendency to the improvement of the efficacy and the synergy index.

Credibility

In operational terms, IC is measured in the capacity to innovate and in the credibility within the environment, which make “Intellectual matters” become CAPITAL.

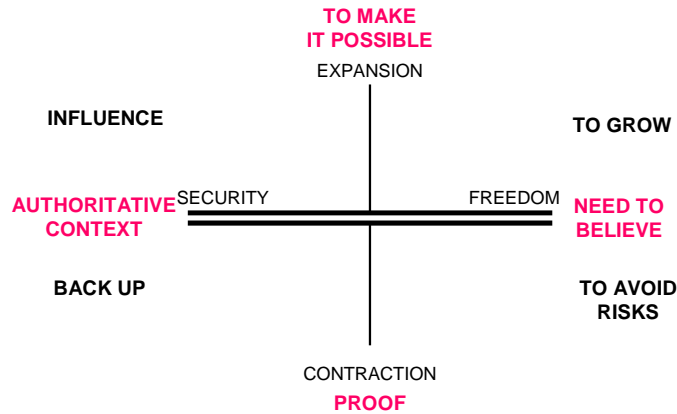
The credibility is measured in the market, because it defines the context that does or does not make IC exist as such.

Generating this credibility context is a key factor to place innovations in the environment.

According to the unicist ontology of credibility, this functional concept is defined by:

- The existence of an authoritative context
- The need to believe
- The expectation of occurrence (possibility)
- The proof

Essential Concept of Credibility



Copyright © Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

Image 6: The conceptual structure of "Credibility"

Building credibility is a very complex and detailed matter.

It is only possible to build credibility in a context in which what is being introduced is being expected, covers the necessities and is convenient [7]. These are preexisting conditions for the building of credibility.

When these preconditions are not granted, building credibility takes a long time and economic efforts and at the same time could generate paradoxical results.

Inconsistencies threaten all credibility contexts and create fertile soil for suspicious. While this scenario is the case, Intellectual Capital has no context for its development.

Intellectual Capital Development

The difficulty in developing intellectual capital resides in the capacity to understand its nature, to identify differential knowledge through innovation and at the same time generate a credibility context in the environment.

The fact that an element could not be measured does not mean it has no value. It means that because of its lack of measure it may result in a tendency to fall into fallacious conceptions regarding the assessment or even have credibility problems. And in this matter companies and individuals may have the problem of finding the best way to build credibility.

Only those who believe in their own personal intellectual capital can approach this problem intuitively and research it.



Conclusions

Capitalizing knowledge through objects is the challenge of every leading organization and individual. The creation and the reuse of cognitive objects (i.e.: methodologies, methods, models, etc) defines the orientation towards IC expansion in organizations.

But understanding the nature of IC in each organization means understanding its business and the value generation process measured in the market – innovation and credibility - and using the proper catalysts to accelerate value generation processes.

Whether we are dealing with a global company, a master franchise or a small business, IC building is an everyday task. It involves fostering innovation within the organization and dealing with the ambiguity of complex systems.

Using the unicist approach we can profit from the benefits of understanding the nature of IC in order to capitalize both the value generation and innovation within the organization.

While Subject-driven IC is the base or pillar to start any IC development project, it is only Object-driven IC the one that fosters IC expansion in the environment. Object-driven Intellectual Capital turns conceptual ideas into operational innovations, turning subjective credibility into objective credibility.

Generating expansive contexts for IC development means that men are capable and willing to generate knowledge through objects that transcend themselves.

References

- [1] Belohlavek, P. (2006) Unicist human capital building. Buenos Aires: Blue Eagle Group, pp 30.
- [2] Belohlavek, P. (2006) Unicist logic to approach complexity. Buenos Aires: Blue Eagle Group, pp 11-12.
- [3] Belohlavek, P. (2007) Unicist reflection: the path towards strategy. Buenos Aires: Blue Eagle Group, pp 55-56.
- [4] Belohlavek, P. (2006) The unicist ontology of evolution: the ontogenetic intelligence of nature. Buenos Aires: Blue Eagle Group, pp 124-130.
- [5] Belohlavek, P. (2007) The unicist ontology of innovation, The Unicist Research Institute.
- [6] Belohlavek, P. (2006) Catalysis in institutional and social evolution, The Unicist Research Institute.
- [7] Belohlavek, P. (2007) Introduction to the unicist ontology of perception. Buenos Aires: Blue Eagle Group, pp 19-23.



Unicist Country Diagnostics

Peter Belohlavek, The Unicist Research Institute

Unicist methodology

This document is a synthesis of the unicist ontology of evolution that has been applied in the building of country scenarios.

The unicist methodology is a solution to the management of complex problems, including future research. Integrated with Unicist Anthropology, this methodology has enabled us to develop reliable models for the building of scenarios applicable in social, economic and individual projects.

We have included methodological appendices describing the conceptual framework underlying research methodologies, which are the cornerstone for the building of future scenarios.

The long-standing application of this methodology since its creation in the 80's has helped us fine-tune its concepts and strategies, and greatly contributed to the high accuracy levels of our forecasts.

We recommend complementing this brief introduction to unicist country diagnostics with the reading of:

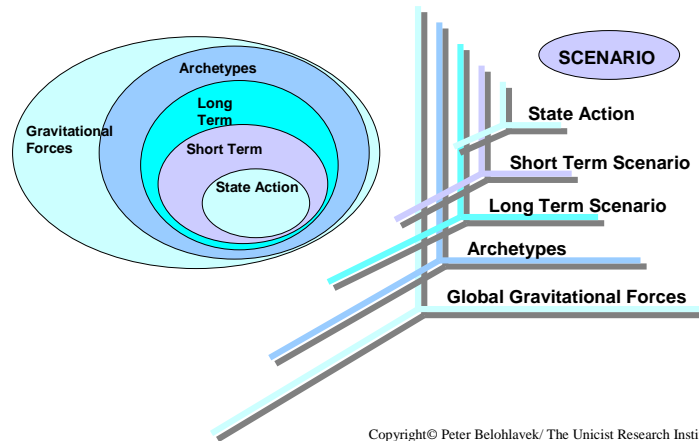
- Globalization – The new Tower of Babel?
- Introduction to Unicist Econometrics
- Fundamentalism: the ethic of survivors
- Unicist Ontology of History - Unicist Methodology for Historical Research

Introduction

In order to forecast and then influence the environment, Unicist Anthropology has sought to explain the evolution of societies through the interaction of the driving forces and the most deeply hidden regulating concepts.

The research carried out since 1976, and the descriptions and definitions used in the process of forecasting have been fine-tuned so that they may serve us to influence the environment in the most effective way.

Integration and Structure of a Unified Field, and its Gravitating Forces for the Building of a Country Scenario.



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

The definition of a scenario involves analyzing global gravitational forces, which may act as determinants or just influence the particular context of a country. As shown in the diagram, when gravitational forces act as conditioning forces, the country scenario follows the global rules of the game.

In many aspects, the European Union is a conditioning of the actions of many member countries.

Underlying every functional concept, there are implicit cultural archetypes which gravitate towards the concept that they represent.

The drivers in the case of short term and long term cultural evolution are different. The long term carries deeper drivers and, seen from a unicist point of view, is structured upon essential concepts.

The short term –up to 10 years- seems to be regulated by functional concepts called “drivers or attractors” of the functionality of a specific environment.

It is Government action, which we call State action that determines the very short term, including the current circumstances. As state action requires the support of public opinion, it tends to address the immediate circumstances.

The unicist approach

The tools developed on the basis of the Unicist Ontology of Evolution are useful in forecasting cultural evolution. Some of these tools are:

- a) The finalist approach
- b) Apprehension of essential concepts

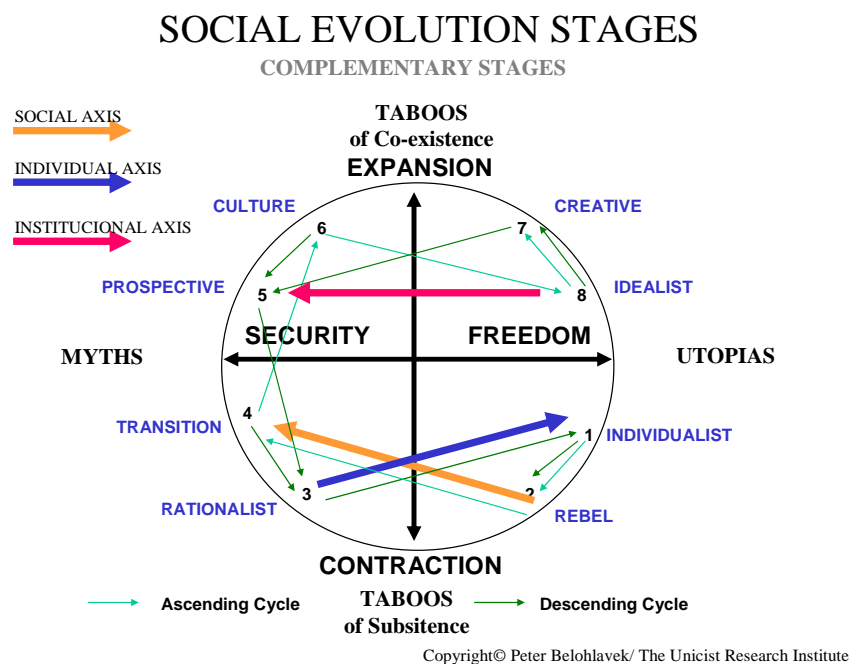


- c) Apprehension of Functional concepts
- d) Understanding Operative concepts

a) The Unicist Finalist Approach

This approach supports the belief that facts or events are brought about by the purposes they serve.

This was the first approach used in the forecasting of future scenarios. It was based on the premise that in the long term, every society will realize its archetype, which is deeply engrained in its collective subconscious. The finalist Approach used to be known as The Theory of Social Evolution and was then integrated with the essential conceptual approach.



This approach, published in the 80's, afforded high accuracy levels to long term forecasts. However, it required such high levels of abstraction and interdependent thought that it was very impractical.

Paradoxically, it is the comprehension of the ultimate purposes of a society what helps us make sense of the immediate present and long term future.

The medium term may be influenced by voluntarist decisions which seem to affect the evolution of reality. In the long run, though, we realize that they only produce minor changes in the collective unconscious.



b) The essential concepts of a country

This approach supports the idea that facts or events of reality are regulated by the essential concepts of a country.

Although they were used as such for many years, these concepts were “discovered” later. They enable to forecast the reality of countries based on their essential drivers.

The essential structure of a country, which drives its long term evolution, is defined by:

- a) The Collective unconscious
- b) Economic Models
- c) Ideological Models
- d) Lifestyles

c) The Functional Concepts of a Country

This approach considers facts of reality as based on the functional concepts of a country, defining its culture in the context of technological evolution which influences as a gravitational force.

The discovery, validation and falsification of functional concepts have facilitated the construction of models to forecast their evolution. Functional concepts explain the evolution of facts in relation to the nature of that specific reality.

d) The Operational Concepts of a Country

In this approach, facts or events of reality are the outcome of the operational concepts which influence “operationally” in its evolution.

The understanding countries based on operational concepts was left aside due to the fact that these concepts are only “functional” to a specific scenario. Besides, they only support short term forecasts, where they have no significant added value compared with opinion based tools.

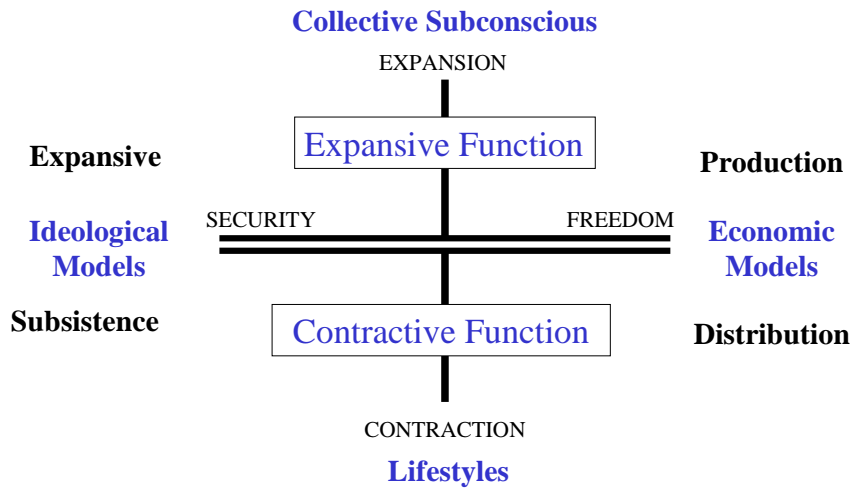
Unicist forecast of countries based on their essential concepts

The essential concept of a country defines that its evolution is based on the integration of the following “values”:

- 1) The collective unconscious
- 2) Economic models
- 3) Ideological models
- 4) Lifestyles



The Concept of Country Evolution

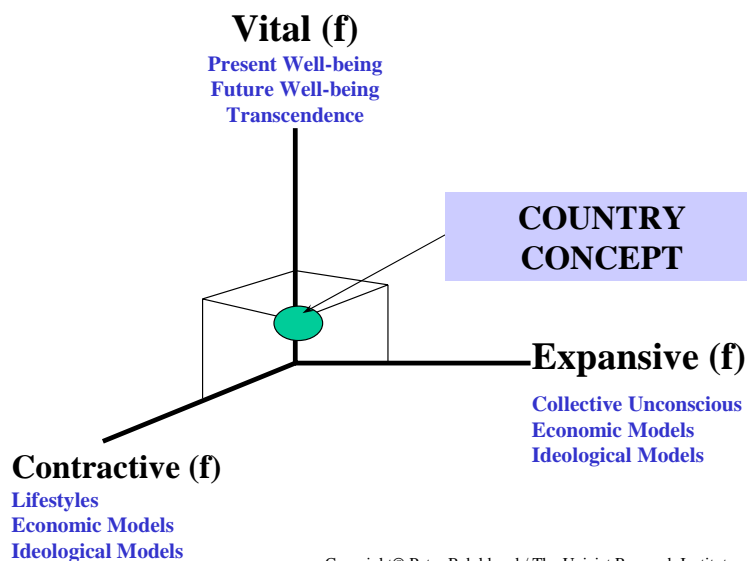


Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

These essential concepts operate in the following way:

The vital function of a country is to attain present and future well-being. The expansive function is determined by the integration of the permissions and mandates of the collective unconscious with economic models, which are redundant in the sense that they pursue the same purpose as the collective unconscious, and ideological models, which are complementary (because they offset the weaknesses of the collective unconscious).

ESSENTIAL CONCEPT OF A COUNTRY



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute



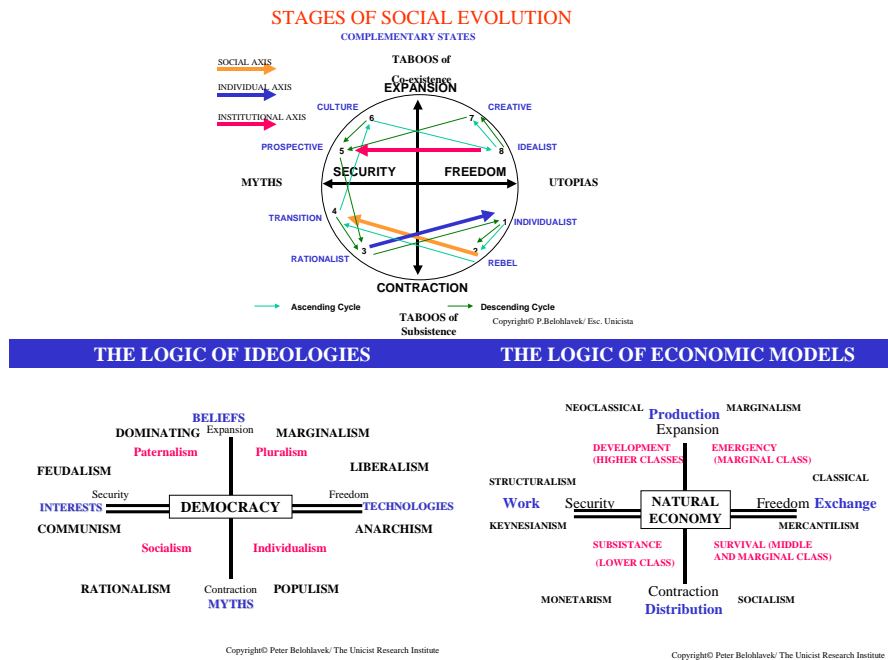
A country develops when it attains well-being, transcendence, and builds the future for coming generations.

The verbal function contains the drivers of evolution. We include description of the discovered essential concepts, which enable to forecast and influence societies.

The purpose of a society lies in its collective unconscious, and its verbal function is defined by the materialistic activity described in its economic models. Ideology is the adverbial function, linking actions with their purpose that limits the economic activity.

We will now describe economic, ideological and collective unconscious models.

Descriptions are synthetic because of the extreme abstraction and ambiguity of these models.



The integrality of a culture can only be apprehended integrating collective unconscious and the dominant ideological and economic models.

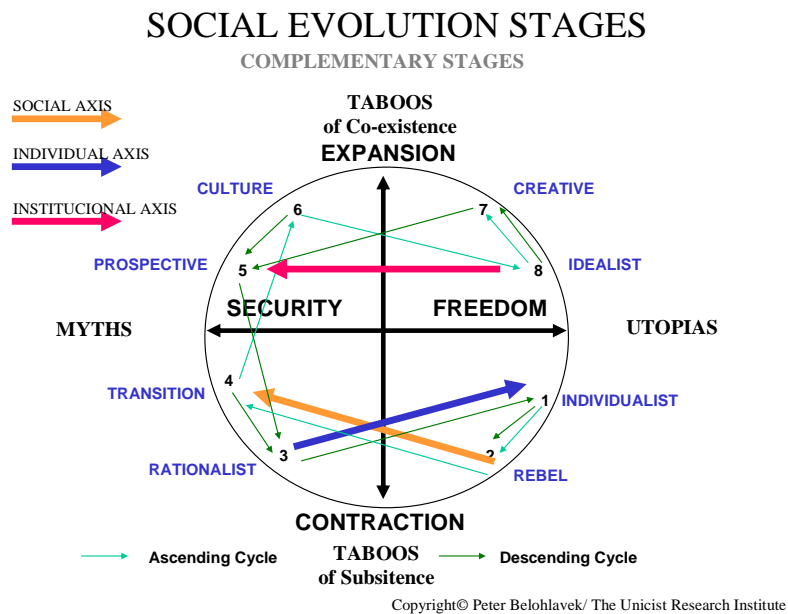
Unicist modeling of the Collective Unconscious (Cross-cultural invariables)

The development of the unicist ontology of evolution applied to the field of anthropology has enabled us to create a logical framework of cross-cultural invariables. Cross-cultural invariables are the fundamentals of human behavior. They are homologous to all cultures including those that are not analogous.



The purpose of a culture is structured in its archetype. Thus, this archetype describes the essential functionality of a specific society.

A typology is the unique structure assumed by the collective unconscious of a society, sector, segment or individual, which defines the structure of the purpose they seek to achieve.



In order to fully understand this description, we should be familiar with the unicist ontology of evolution, which is the basis of the unicist anthropology.

Typologies are formed by the set of myths, utopias, taboos, co-existence taboos and survival taboos existing in a specific social group.

Taboos, myths and utopias serve to promote Man's survival and co-existence. Although they are universal, they adopt different shapes in different societies.

For example, ecology is part of both co-existence and survival taboos, but it manifests itself in different ways in different environments.

Technological development can make these essential social aspects less noticeable. But technology includes functionalities to foster human adapted behavior.

Unicist ascending and descending typologies

In our research of societies, we have observed ascending and descending processes and the stabilization of these processes in the field of co-existence (expansion) and survival (contraction).

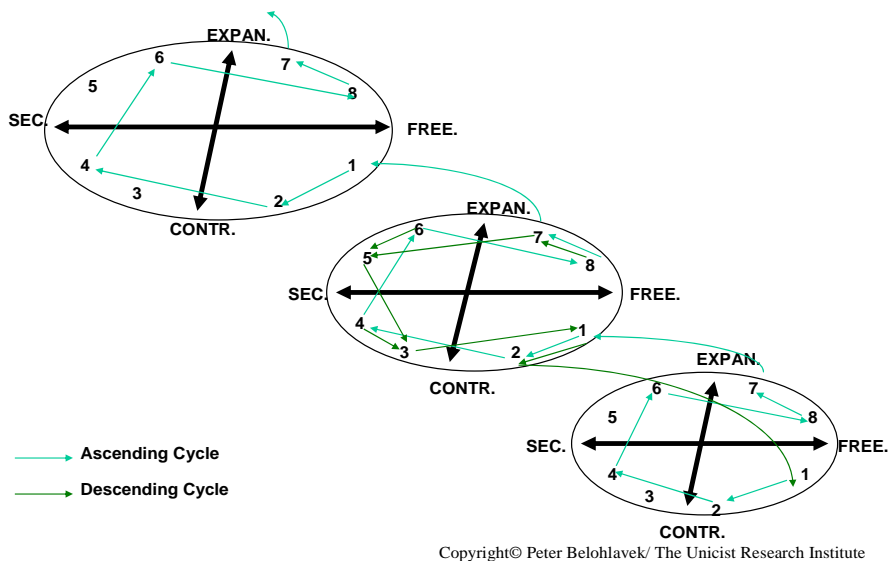
During an expansion process, stability is the result of stability in the institutional axis, which implies the mutual fulfillment of two typologies satisfying very different needs (the prospective and the idealist typology).

When stability sets in the contractive area, the natural tendency is towards inactivity. This explains why there is an alternative shift from the social axis to the individual one, resulting in what is called the “infinite eight” of cultures in survival and subsistence contexts.

The graph below shows the ascending and descending cycles of social evolution processes.

Before a society or a social group evolves from one typology to another during a process of expansion, there is always a reconstruction of all the ascending cycle within the micro-cosmos of the typology.

EVOLUTION AND INVOLUTION CYCLE



Expansion-oriented typologies

Creative: These are individuals whose central value is expansion. Their homeostatic element is freedom and the antithetic element is security.

The *creative* typology seeks to grow, develop and expand. In order to achieve this, the individual asserts himself in freedom, and – without any limitations- chooses to take the necessary action to achieve his growth.



Culture: This typology also has expansion as its central value. However, unlike the *creative* typology described above, this individual seeks security as a homeostatic factor and experiences freedom as a verbal function.

This individual develops by reaffirming himself in the rules of his culture. The *Culture* typology fears freedom when it challenges culturally endorsed behavior.

For successful communication with a *culture* typology, we need to offer security according to the values sustained by his culture, and in tune with expansion and development.

Prospective: This typology's central value is security. His homeostatic element is expansion and his antithetic element is freedom.

Security is this individual's primary aim. He grows and develops expanding the security base he has achieved.

He needs to have the future under control. Because he needs guarantees before he takes each step, he develops very slowly.

When communicating with a *Prospective* person, we should bear in mind that he fears what he has not experienced, by the "the unknown" and "the unpredictable". We need to offer him elements of expansion which will assert him further in his search for security.

Idealistic: This individual's central value is freedom. His homeostatic value is expansion and his antithetic value is security.

This individual wishes to be free above everything, and he chooses actions oriented towards growth and development as long as they allow him to attain greater freedom.

He will reject anything that will set a limit, force him into a preconceived structure which may undermine his free will. The *idealist* will be seduced by anything that gives him greater freedom.

Conclusion

These first four typologies are related to expansion, an element which may be a central value or a homeostatic element, but never an antithetic one. Due to its inherent nature, expansion can never be an antithetic element.

Unicist contraction-oriented typologies

Understanding contractive typologies requires the acceptance of contraction traits present in every individual and in humanity as a species.



It implies accepting that the “death instinct” is present in Man, playing different roles at different stages of his life and evolution. Consequently, people who have not resolved their death conflict will most probably find it hard to relate to these typologies.

Rebel: This individual’s central value is contraction. His homeostatic element is freedom, and the antithetic element is security.

On first impression, this typology may strike us as aggressive because it connects us with our own death. In his maximum exponent, this individual may be described as a terrorist who is prepared to kill and die in the name of freedom.

This individual opts for seemingly extreme actions in the pursuit of freedom, and is driven to involution.

In the name of freedom, the *rebel* will be reluctant to accept anything at all, or will only accept what drives him towards destruction, rejecting any element of growth because in his own view, this would put his freedom at stake.

Rationalist: For this typology, contraction is in itself the central value. In security, he finds the homeostatic element which draws him towards contraction. He fears and rejects freedom, his antithetic element.

The name of this typology does not refer back to the tenets of rationalist philosophy or epistemology, but to rationalization as its automatic psychological defense.

In this sense, the rationalist individual is involution-driven and finds the excuse for absence of growth in an apparent search for security. With the excuse of finding security before he acts, the rationalist’s development and growth remain stagnant.

Faced with the opportunity to grow or to introduce changes in his life, this typology will always find an excuse to explain why it is not the right time to take action.

Successful communication with a rationalist typology requires offering concrete elements which will not threaten his security scaffolding.

Transition: This typology’s central value is security, his homeostatic element lies in freedom, and his antithetic element is contraction.

He fears involution and this fear leads him to seek models in successful people whom he can imitate.

If we analyze his behavior, we will find that deep down his disguise of self-sufficiency and search for freedom, he craves for models of identification which will provide a safety network and protect him from contraction.

His maximum exponent reminds us of the typical teenager, who seems to reject any established rules but is only asking for limits and strong models of identification.



In dealing with a **Transition** person, we need to take into account his reference group as our own reference on how to address him.

Individualist: This typology central value is his search for freedom. His homeostatic element is security, and his antithetic element is given by his fear of contraction.

Extreme individualists are prototypical anarchists. He wants and seeks freedom to do things that will allow him to escape contraction, surrounding himself of an apparent security network.

Although from a formal point of view he seems to be doing “the right thing”, he only seeks to do what pleases him most.

Unicist Economic Models

The driver of societies’ evolution - their verbal function- is the “materialistic” activity. Material activities influence the environment and ensure the survival of Man as well as his development.

The production of goods has evolved thanks to technological development. In fact, Man’s economic solutions have adopted different structural stages. However, although their shape may have changed, their essence has not. We have called these economic structures “Models”.

As we are now dealing with a concrete, observable area, we have illustrated each economic model with an example country.

Economic models seek to solve societies’ problems –i.e. the production, exchange, work and distribution of goods.

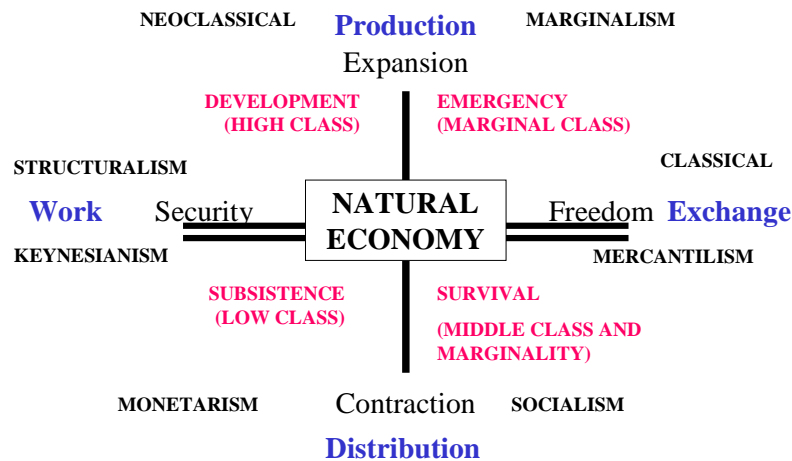
We will provide a conceptual description of these models. To expand their knowledge we recommend reading other sources on economics.

Only through research and application it is possible to apprehend the way these models operate. Models evolved based on the functional weaknesses of the existing economic solution.

It is necessary to bear in mind that scarcity is the driver of new utopias, which arise from the functionality and dysfunctionality of economic models.



THE LOGIC OF ECONOMIC MODELS



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

Economic Models

Mercantilism: Spain in the 16th Century

Goods Market: Added Value is produced centrally. Focus on the central production of value added goods and to the peripheral production of raw materials.

External Markets: Import of commodities and export of value added goods (marginal).

Labor Market: Focused on work as “product”.

Money Market: Incipient importance of money as a hygienic element. The key value is in the accumulation of wealth in the form of gold, silver or high-value commodities.

GDP Growth: Irrelevant.

Fiscal Balance: Positive, with accumulation of gold or high value commodities.

Classical Economy: England in the 19th Century

Goods Market: Based on competition and the comparative and competitive advantage of economic players. Offer and demand are stable and balanced.

External Market: Based on comparative advantages. They seek local manufacturing of imported raw materials.



Labor Market: Based on offer and demand. Strong efforts to obstruct the consolidation of unions.

Money Market: Seen as an intermediary good. Wealth accumulation is seen as a natural human drive.

GDP Growth: Based on human ambition, regulated by offer and demand.

Fiscal Balance: The State plays a minor role, and fiscal deficit is consequently unthinkable.

Marginalism: The American “Far-West” during the “Golden” years.

Goods Market: Based on comparative and competitive advantages of market niches.

External Market: Dependent on the opportunities offered by comparative and competitive advantages.

Labor Market: Completely unregulated or without controls with large differences among salaries in different sectors, dedicated to generating added value.

Money Market: Managed by offer and demand. It begins to restrict the growth of marginal niches.

GDP Growth: Rather than a purpose, it is the result of an action. Growth is the result of individual action rather than planned action.

Fiscal Balance: A hygienic element for this model.

Neoclassical Economy: USA in the 20th Century

Goods Market: The added value of products determines economic growth. The system has a utilitarian approach, and aims to maximize profits.

External Market: Focused on avoiding foreign technology and developing its own. It seeks to export added value and to import commodities.

Labor Market: The labor market begins to separate the employment market, aimed to secure employment, from the added value market, aiming to pay for services.

Money Market: Implicit Monetarism. The circulation of money is believed to impulse economic growth.

GDP Growth: Offer is believed to provoke demand.



Fiscal Balance: Fiscal balance is yet another use of money. Fiscal balance becomes a management tool.

Socialism: Russia 20th Century

Goods Market: Focused on satisfying the needs of use rather than those of manufacturing. The development of markets tends to satisfy basic needs rather than sumptuary ones.

External Market: The balance of trade and payments becomes a priority, and barter and business deals are common practice.

Labor market: The target is zero unemployment. Wages respond to the concept “each one for his own necessity” and work responds to the concept “each one according to his possibilities”.

Money market: Acted as a measure of barter.

GDP Growth: Based on production and zero unemployment.

Fiscal Balance: It is the adjustment variable, within the limits of the State’s financing capacity.

Keynesianism: USA after the Crisis of the 30’s and in the postwar period

Goods products: Man has no natural tendency to produce. The State’s interventionism through anti-cyclical initiatives dictates the direction of evolution.

External Market: Oriented towards exporting high value products and manufacturing low-price goods overseas. State regulations are enforced to achieve a balance through non-governmental action.

Labor Market: Double employment system: a) through the job itself b) through added value. Both are functional to the system.

Money Market: One of the variables to be managed in counter-cycle intervention.

GDP Growth: Based on State intervention and its functionality.

Fiscal Balance: Adjustment variable of development.



Structuralism: Sweden in the 20th Century

Goods Market: The development of society is constructed rather than natural. The structure of the market is based on the economic values which are promoted.

External Market: It is the outcome of the optimization of the economic structure of each country.

Labor Market: It seeks a system to achieve balance and a better distribution of power and wealth.

Money Market: Together with technology and competitiveness, it is an adjustment variable which determines economic growth.

GDP Growth: It is based on the development of technology, money circulation and competitiveness.

Fiscal balance: It is an adjustment variable within hygienic limits.

Monetarism: A complementary Model used by Modern Economies

Goods market: The manufactured goods market evolves according to the rules of offer and demand, which are regulated by money circulation.

External Market: This is determined by monetary policies and the flotation of the local currency rate as a tool to adjust the trade balance.

Labor Market: It is seen as the outcome of increasing activity resulting from money circulation.

Money Market: The variable for the management of the economy.

GDP Growth: The outcome of the trade promoted by money circulation.

Fiscal Balance: Fundamental tool which limits the possibilities of money circulation.

Unicist Ideological Models

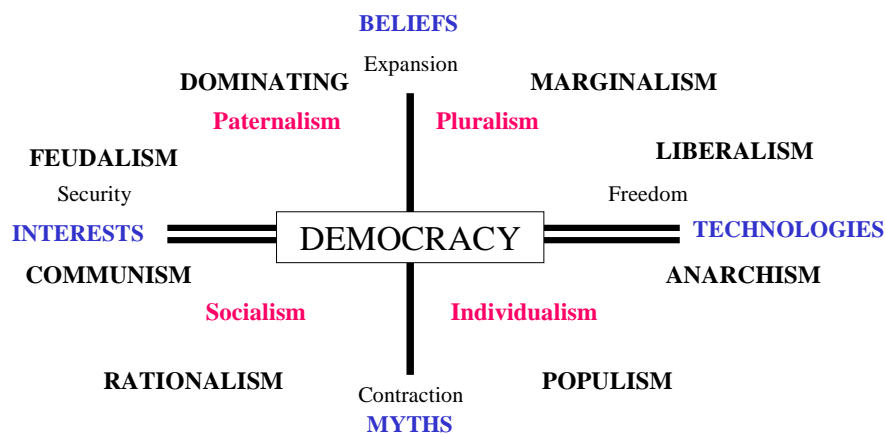
Ideologies are sets of beliefs that use a specific technology to satisfy their interests, which in turn feed back into such beliefs.



Ideologies are a homeostatic element which ensures that the activity carried out by a social group will not deviate from its real purpose. In other words, ideology is what supports a culture's archetype.

Ideologies are based on specific technologies and, (paradoxically) evolve when technologies change. Thus, the driver of change in ideologies is the change of technologies. Every qualitative change of a technology results in a modifications of an ideology.

THE LOGIC OF IDEOLOGICAL MODELS



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

If we look at the birth of ideologies such as Feudalism or Marxism, we will irrefutably confirm that they are the consequence of the leading technologies of the times.

Every observable situation is supported by an underlying ideology. Ideology is the homeostatic element of culture because it balances the ethics ruling the context.

There are absolute and relative ideologies. A social group achieves stability when its democratic spirit is so advanced that many different ideologies can co-exist.

If this happens, we are in the presence of “soft ideologies”, which adapt to others without losing their identity.

Absolute ideologies normally perceive relative ideologies as absolute and opposed.

As it establishes standards of acceptable behavior for its specific social environment, ideology is in itself a structure which integrates and shields its advocates.



Unicist conceptual description of absolute ideologies

Individualist

- 1) Individual needs are more important than collective ones.
- 2) Seeks social development through individual self-improvement.
- 3) Prioritizes self-determination and free will as a driver of development.
- 4) Assumes freedom is the right to “do” rather than to “be” or “exist”.
- 5) Prioritizes technology over Man.

Populist

- 1) Prioritizes the needs of the average man over those of individuals or sectors.
- 2) Seeks social improvement through the “masses” rather than through the individual.
- 3) Collective well-being is the main driver for development. Thinks that freedom is a part of collective well-being
- 4) Prioritizes the individual over technology.

Rationalist

- 1) Gives priority to what “should be” over what an individual, sector or social group needs.
- 2) Seeks social improvement through the compliance with moral values.
- 3) Prioritizes rational initiative as a driver of development.
- 4) Believes that freedom is related with transcendence.
- 5) Beliefs are more important than technology or reality.

Communist

- 1) Prioritizes collective needs over individual needs.
- 2) Seeks social betterment through the elites representing the community.
- 3) The collective unconscious manifested in the State, which represents it, is the driver of change.
- 4) Believes that freedom is related to needs fulfillment.
- 5) Prioritizes social interests over individual ones and technology.

Feudal

- 1) Prioritizes the concerns of his own group over individual and collective ones.



- 2) Seeks social improvement by promoting membership and participation in interest groups.
- 3) Prioritizes the concerns of groups as a driver of change.
- 4) Believes that the fulfillment of interests is a condition of freedom.
- 5) Prioritizes interests over technology and Man.

Dominant

- 1) Prioritizes institutional needs over individual, social or its own sector's needs.
- 2) Seeks to further social improvement through institutions.
- 3) Prioritizes institutional development as a driver of change.
- 4) Believes that freedom is only possible within an institutional framework.
- 5) Prioritizes institutions over Man and technology.

Marginalist

- 1) Gives priority to the group or to collective needs.
- 2) Seeks social improvement starting from niches.
- 3) Prioritizes development of niches as a driver of change.
- 4) Understands that freedom is gained through work.
- 5) Prioritizes individual effort over the individual himself and over technology.

Liberal

- 1) Prioritizes individual ethics over collective ethics
- 2) Seeks social improvement through Man's betterment.
- 3) Prioritizes the development of education as a driver of change.
- 4) Believes that freedom is gained through responsible behavior.
- 5) Gives priority to technology rather than Man

Unicist Lifestyles

Lifestyles are the archetypical behavior patterns of a society and its members. These archetypes serve a group as automatism to carry out their everyday activities functional to that society's purpose.

Hence, lifestyles are the result of the integration of a society's collective unconscious with its archetype, which define different ways of facing reality.

Archetypes resolve the weaknesses of a social group by turning uncertainties into assertive answers which guarantee the success of individual and social purposes.



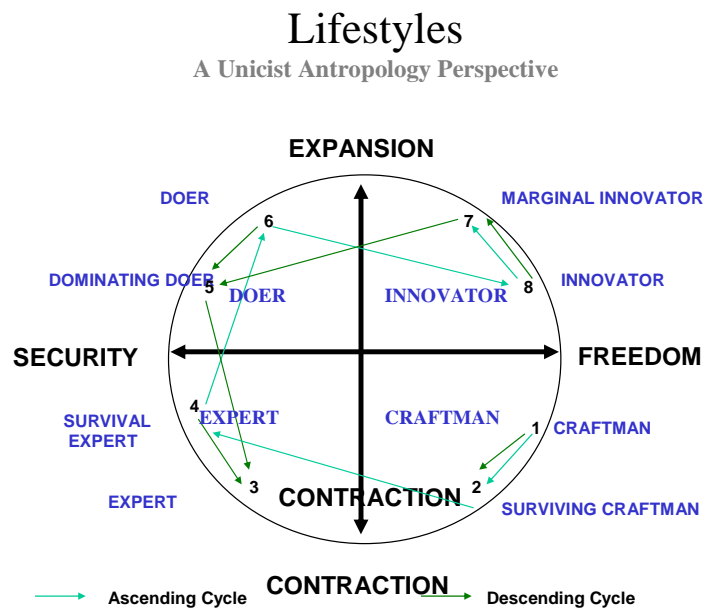
An individual's lifestyle makes him acceptable and functional to society's needs. It also allows him to find groups of identification across different cultures or communities.

There are four main lifestyle types: "Artisan", "Expert", "Doer", and "Innovator".

These four lifestyles have two sub-styles:

- 1) One sub-style for stable or evolution stages
- 2) One sub-style for unstable or involution stages

Whether a society is in a stable or unstable situation or in an evolution or involution process is ultimately subjective, and results from the perception of the collective unconscious.



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

The description of each lifestyle depends on the ultimate goals underlying each cultural archetype.

Two different archetypes will help us exemplify this issue:

- The American archetype
- The Venezuelan archetype

The USA Archetype

The American archetype is defined by the integration of three expansive values and three contractive values.



Expansive Values:

- *Daring
- *Dreaming
- *Believing

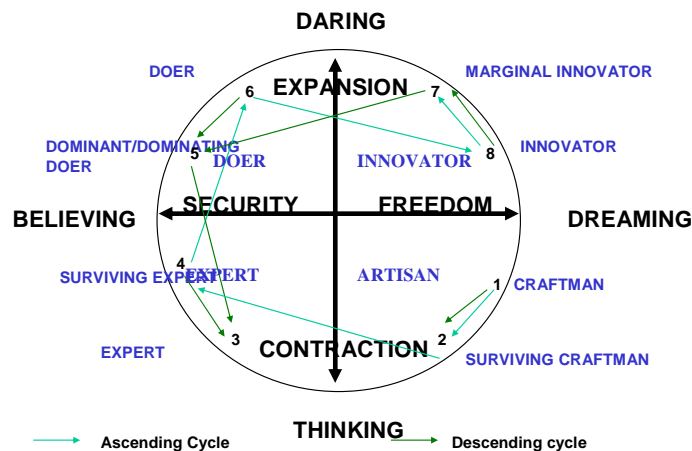
Contractive Values:

- *Thinking
- *Dreaming
- *Believing

The three expansive values define the *verbal function* of their culture – its *action*. The contractive values define the *adverbial function*, or the energy conservation of that culture.

American lifestyles can be illustrated as follows:

LIFESTYLES - USA A UNICIST ANTROPOLOGY PERSPECTIVE



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

The Venezuelan Archetype

The expansive and contractive archetypal structure of this country is characterized by:

The expansive aspects of this archetype are:

- *Individualism
- *Abundance
- *Quality of Life



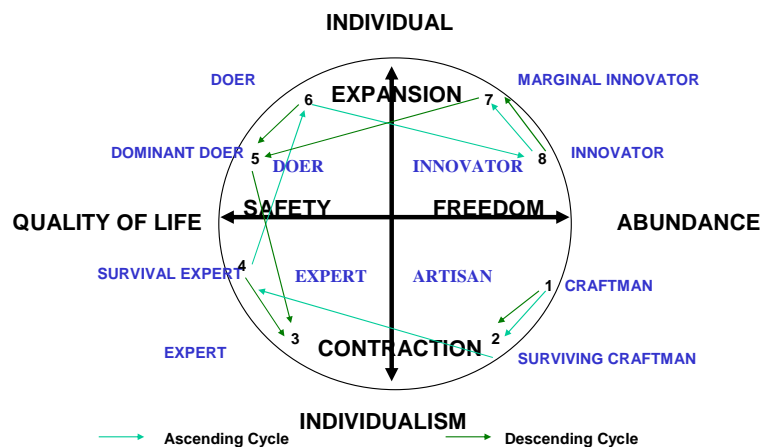
The contractive aspects of this archetype are:

- *Individualism (Survival)
- *Abundance
- *Quality of life

The graph below illustrates the conceptual structure of lifestyles in Venezuela.

LIFESTYLES - VENEZUELA

BASED ON UNICIST ANTHROPOLOGY



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

In this way, we can see that an “expert” lifestyle, concerned with quality of life (Venezuela) is very different from an “expert” concerned with believing (USA).

Thus, although they may share the same ontogenetic structure in the collective unconscious, each one of the above mentioned lifestyles has completely different automatisms.

From this abstraction of lifestyles we can identify concrete elements which are usable when trying to influence the environment. Thus, we have identified those fields in which lifestyles are manifested as automatic behavior patterns functional to the individual and his environment.

These fields are:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ideologies ▪ Property ▪ Transcendence ▪ Ethics ▪ The community ▪ Social Capital ▪ Cooperation ▪ State Structure ▪ Leadership | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Money ▪ Added Value ▪ Gained Value ▪ Ideas ▪ Actions ▪ Conflict ▪ Competitiveness ▪ Wars ▪ Social Structures |
|--|--|

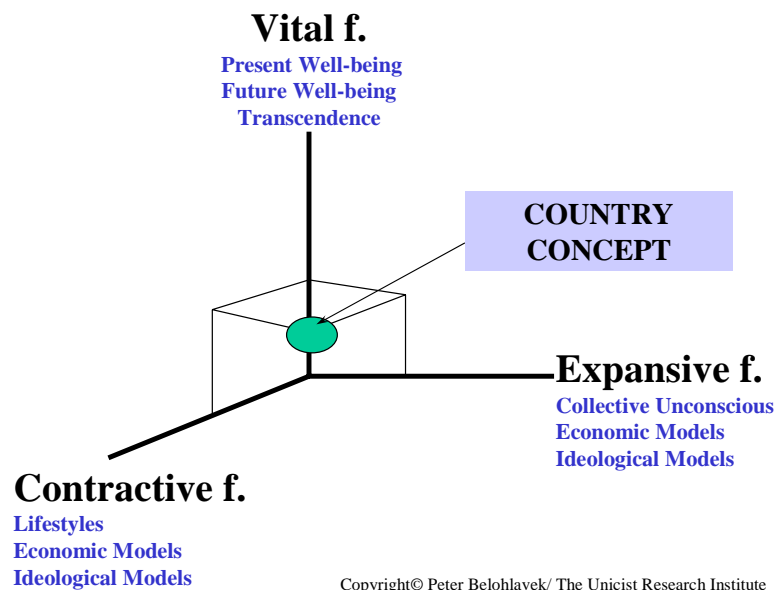


- Marginality
- Power
- Pleasure
- Eating Habits
- Tools
- Communication
- Languages
- Technology
- Work
- Knowledge
- Globalization
- Sex
- Goods
- The Use of Time
- The Family
- Health
- Art
- Aesthetics
- Dress codes

Lifestyles are the set of automatic behavior patterns through which archetypes manage to adapt to each of the areas described above.

A society's lifestyle regulates the group's energy as it tries to mould ideological and economic models to its own functionality.

COUNTRY CONCEPT STRUCTURE



The contractive function's goal is to regulate the energy of expansive action. The evolution of societies is regulated by lifestyles and their corresponding economic solutions with their underlying functional ideologies.

The knowledge of lifestyles sets the limits of the evolution of a specific culture.



Conclusion

In the essential conceptual future research model, lifestyles are the regulating element, and the collective unconscious is the action driver. The functionality of both is nurtured by economic and ideological solutions.

This forecasting method/research method can support the “drivers” approach, which are observable. It is abstract but highly accurate.



Portuguese Chapter



Funcionalidade da inteligência ética

Diana Belohlavek, The Unicist Research Institute

As investigações sobre a inteligência no The Unicist Research Institute arrojaram resultados muito concludentes para ser deixados de lado em sua difusão à comunidade.

A investigação mostrou à ética como uma inteligência, e não como uma escala de valores fora do campo da inteligência.

A investigação da ética começou em 1980 incluindo 93 adultos e 9 meninos, cujas ações foram monitoradas durante 25 anos medindo sua evolução e involução.

Os resultados foram aplicados ao prognóstico de futuro no campo individual, institucional e social.

O descobrimento e a integração dos tipos de inteligências deram uma ferramenta de diagnóstico fundamental que hoje se usa nos programas de desenvolvimento de talentos da The Unicist Corporate University.

O desenvolvimento da inteligência pode ser “catalisado”, inibido ou limitado. Desta forma, na medida em que se busque o desenvolvimento da inteligência dos indivíduos se precisam gerar condições de operação que catalisem a funcionalidade inteligente.

Só o êxito catalisa o desenvolvimento da inteligência, o fracasso inibe sua evolução.

A influência de um indivíduo em um meio depende do que adicione ao mesmo. Para isso cada indivíduo se apóia em sua inteligência ética. Quanto maior o nível de inteligência ética de um indivíduo, maior é o nível das pessoas que o seguem.

As atitudes do homem estão determinadas por sua ontointeligência que é a mais profunda das inteligências humanas, com a que menos contato tem o homem comum.

Dentro da ontointeligência a mais profunda das inteligências é a inteligência ética onde se instalam as condutas mais profundas do homem. Onde encontram apoio ou limitação as condutas instintivas do homem.

A partir da inteligência ética é que o homem estabelece um rumo na vida, optando pelo caminho ao qual pode acessar em função da energia que dispõe.

O que foi demonstrado é que a inteligência estabelece o limite da capacidade de ação do homem. Mas este limite não é fixo, muda em função da evolução e da involução.



Na medida em que o homem madura, sua inteligência se desenvolve; na medida em que o homem não madura, sua inteligência se degrada.

Descobrir o nível de Inteligência Ética é o primeiro passo para poder decidir:

- a) Aproveitá-lo em sua funcionalidade
- b) Desenvolver a inteligência a um nível superior se tiver a vontade e a energia para fazê-lo.

Introdução

A inteligência ética cumpre diferentes funções:

- 1) É a base subjetiva da geração de valor agregado.
- 2) É a que determina a influência do indivíduo no meio em que atua.
- 3) Determina o manejo do tempo.
- 4) Determina a capacidade estratégica de um indivíduo.

A geração de valor agregado

De acordo com o nível de inteligência ética que tenha um indivíduo este tem maior ou menor predisposição natural para adicionar valor ao meio.

Quanto mais alto o nível de inteligência ética de um indivíduo, mais fácil lhe resulta adicionar valor ao meio.

Quanto mais baixo for seu nível de inteligência ética maior vai ser o exercício de vontade que tem que fazer para adicionar valor ao meio.

No extremo superior o indivíduo adiciona valor ao meio sem procurar recompensa alguma por isso. No campo espiritual isto é freqüente. No campo material não. Nikola Tesla, o notável descobridor e inventor no campo da física, é um exemplo deste caso.

No extremo inferior o homem procura viver a expensas do meio. É o sobrevivente que sente que não tem a energia necessária para orientá-la a adicionar valor e precisa aferrar-se ao que tem.



A influência e a liderança

Os indivíduos seguem aos que dão. Quanto mais dá um indivíduo maior é o nível e a quantidade de indivíduos que o seguem. Para adicionar valor ao meio a pessoa se apóia em sua inteligência ética.

Por isso a liderança está baseada na inteligência ética. Desenvolver líderes requer, portanto, o desenvolvimento da inteligência ética das pessoas.

O manejo do tempo

Quanto mais precise tomar um indivíduo do meio mais “imediatista” precisa ser sua atitude. Quanto mais procure transformar conhecimentos em fundamentos, e sobre a base dos fundamentos procure gerar valor agregado, mais longo é o tempo interno que dispõe o indivíduo.

O manejo do tempo externo está apoiado no tempo interno. À medida que um indivíduo madura, sua inteligência ética se desenvolve e seu manejo do tempo melhora.

Por isso os meninos são naturalmente “imediatistas”, os adolescentes manejam tempos muito curtos e as pessoas com maturidade podem “manejar” o tempo. Queremos esclarecer que estes ciclos não têm idades cronológicas rígidas.

Melhorar o manejo do tempo é ser capaz de tomar distância e para isso se necessita de uma inteligência ética que o permita.

Para atingir o objetivo de que um indivíduo melhore o manejo do tempo se precisa promover o desenvolvimento de sua inteligência ética.

A capacidade estratégica

A capacidade estratégica de um indivíduo depende de sua capacidade de adicionar valor, de sua influência no meio e de seu manejo do tempo.

Por isso a capacidade estratégica de um indivíduo depende do nível de sua inteligência ética. Este nível é relativo ao meio em que atua.

Em um contexto de ética da sobrevivência, quem tem a ética do valor ganho, pode desenvolver ações que, embora sejam táticas, são percebidas como estratégicas e geram resultados.

Depende de quais são os objetivos a atingir é o nível de ética necessário. Os empreendedores individuais precisam ser peritos no manejo em condições de sobrevivência. As organizações empreendedoras precisam apropriar valor para sobreviver.



As empresas organizadas como tais, que incluem grupos empreendedores, precisam operar com a ética do valor agregado.

O descobrimento da ontointeligência

Segundo as investigações desenvolvidas, a ontologia unicista da inteligência determina a funcionalidade essencial da inteligência. A inteligência tem funções reativas, que é onde naturalmente se mede; funções ativas, onde se mede em termos potenciais e essenciais; e funções determinadas pela ontointeligência que aqui se apresenta.

Esta síntese é o resultado de uma investigação que se iniciou em 1976 e que deu lugar ao descobrimento da ontointeligência operativa em 1985, ao desenvolvimento da ética do pensamento conceitual (que se terminou em 1996) e à comprovação de que a ética funciona como uma inteligência mais, a mais essencial ao homem (2006).

Quanto mais profunda a inteligência, mais difícil de medir e de modificar pela ação do indivíduo. Assim, na sociedade e nas instituições podem existir contextos que estimulam ou desestimulam o desenvolvimento da inteligência.

Esta investigação descreveu as inteligências até hoje não descobertas, explicando sua funcionalidade e utilidade, para que possam ser potencializadas no próprio indivíduo e no meio em que este atua.

Os trabalhos de investigações deram a conhecer os seguintes tipos de inteligência:

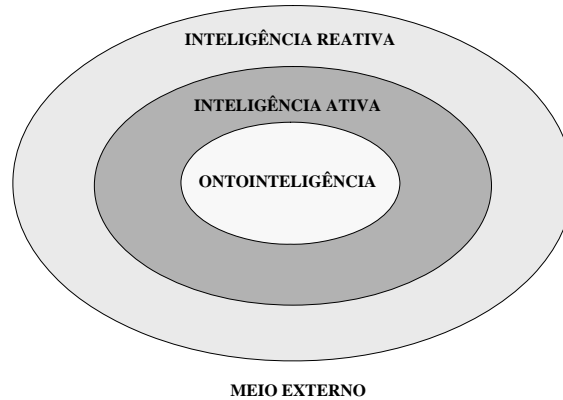
- 1) A inteligência conceitual
- 2) O estilo estratégico
- 3) O tipo de pensamento
- 4) A inteligência ética

Os níveis da inteligência humana

Demonstrou-se que a inteligência humana opera em três capas em termos de contato com a realidade para o processo de adaptação ao meio. Desta forma, descrevem-se em termos de contato com a realidade:

- 1) A inteligência reativa, que tem contato direto com o meio.
- 2) A inteligência ativa, que sustenta a inteligência reativa quando se busca planificar para fazer uma ação determinada.
- 3) A ontointeligência, que sustenta a inteligência ativa quando se precisa apreender a essência de uma realidade.

ONTOLOGIA UNICISTA DA INTELIGÊNCIA



A seguir se apresenta uma síntese das conclusões das investigações.

Inteligência reativa

Determina a capacidade de atuar em forma adaptada diante de uma situação imprevista.

É determinada e medida por:

- 1) O coeficiente emocional
- 2) O coeficiente intelectual
- 3) O coeficiente de elaboração de frustrações

Inteligência ativa

Determina a capacidade de planificar as ações em forma adaptada.

É determinada e medida por:

- 1) A inteligência conceitual: a capacidade empática introjetiva e simpática de influência.
- 2) A inteligência funcional: o tipo de inteligência de um indivíduo. (musical, lógica- matemática, etc.)
- 3) A inteligência vincular: Intrapessoal ou Interpessoal.

Ontointeligência

Determina a capacidade individual para apreender o conceito que subjaz a uma situação complexa.

É determinada e medida por:



- 1) A inteligência ética: a funcionalidade das regras de jogo de um indivíduo.
- 2) O estilo estratégico: a forma em que um indivíduo enfrenta a realidade onde busca se adaptar.
- 3) O tipo de pensamento: o mecanismo que utiliza a mente de um indivíduo para resolver os problemas que lhe traz a adaptação ao meio.

Ontologia unicista da inteligência ética

A inteligência ética é a inteligência que estrutura regras de jogo estáveis e dinâmicas para a ação do indivíduo na realidade.

As regras de jogo são estáveis porque respondem a um propósito que está definido pelo nível de ética em que um indivíduo atua.

As regras de jogo são dinâmicas porque, dentro de seu nível, o indivíduo tem a possibilidade de determinar estratégias alternativas que satisfazem o objetivo buscado.

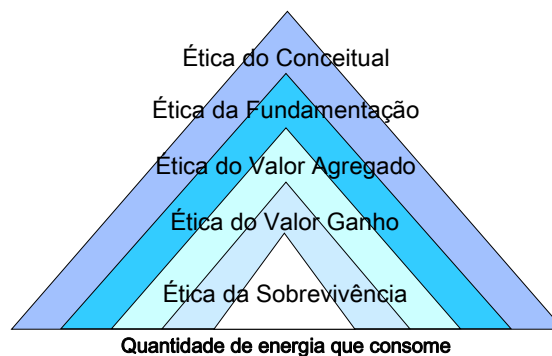
A inteligência ética determina a capacidade de um indivíduo de agregar valor, sua influência sobre o meio e os demais, e o manejo do tempo.

Define-se à ética como o conjunto de regras que são funcionais a uma situação, a uma percepção de moral determinada e que se sustenta em uma ideologia complementar.

Do ponto de vista institucional, encontraram-se cinco níveis de ética que sustentam o comportamento dos indivíduos de uma organização.

- 1) A ética da Sobrevivência
- 2) A ética do Valor Ganho
- 3) A ética do Valor Agregado
- 4) A ética da Fundamentação
- 5) A ética do Conceitual

Pirâmide das Éticas em relação ao consumo de energia pessoal



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute



A ética da sobrevivência

A ética da sobrevivência é a ética dominante nas áreas marginais de uma cultura ou nas culturas marginais.

Tem como estrutura funcional a necessidade de sobreviver, para o qual está permanentemente à expectativa de evitar ameaças e utilizar sua fortaleza para compensar sua debilidade. Isso faz com que operativamente o indivíduo se dedique a evitar custos ou trasladá-los a terceiros e apropriar-se de todo o valor que pode para assegurar sua sobrevivência.

O indivíduo que se maneja com esta ética influi sobre os que estão em sua mesma condição sobre a base de acordos de sobrevivência. Seu manejo do tempo se baseia no instantâneo, é por reação baseada na intuição. Tem um manejo tático reativo.

A ética do valor ganho

A ética do valor ganho é a ética que tem como estrutura funcional agregar o mínimo valor que possa para gerar um valor ganho e minimizar os custos para assegurar seu nível de subsistência.

O indivíduo que se maneja com esta ética influi sobre os que têm a ética da sobrevivência e os indivíduos que agregam menos valor que ele. Maneja o curto prazo, que é o tempo que transcorre entre agregar valor e obter a contrapartida. Tem um manejo tático ativo.

A ética do valor agregado

A ética do valor agregado é a ética que tem por objetivo maximizar o valor agregado ao meio buscando otimizar a relação entre valor agregado e custo.

O indivíduo que se maneja com esta ética influi sobre os que se manejam com a ética da sobrevivência, a de valor ganho e os que precisam agregar mais valor do que agregam. Maneja o médio prazo, que é o tempo em que um conhecimento se transforma em valor agregado. Desenvolve estratégias de médio prazo.

A ética da fundamentação

A ética da fundamentação é a ética que considera que o valor agregado se assegura pelo conhecimento e busca que os fundamentos para o trabalho sejam razoáveis, compreensíveis e comprováveis para poder utilizá-los.

O indivíduo que se maneja com esta ética influi nas pessoas que se manejam com a ética da sobrevivência, do valor ganho, do valor agregado e nos indivíduos que têm menor



conhecimento que ele para atuar no meio. Maneja o longo prazo que é o tempo que transcorre entre descobrir um conceito e transformá-lo em conhecimento útil. Desenvolve estratégias de longo prazo.

A ética do conceitual

A ética do conceitual é a ética que busca maximizar o valor agregado através de colocar a sua disposição um alto nível de energia canalizando a necessidade de dar.

O indivíduo que se maneja com esta ética influi sobre todos, através da energia que coloca a disposição do meio. Maneja o tempo universal, que é o tempo natural, dos ciclos, sem limite de tempo, sem levar em conta sua própria existência. Desenvolve estratégias utilizando as forças disponíveis, possíveis ou esperáveis.

A ética como último propósito da inteligência

A ética é, em sua qualidade de regra de jogo da adaptação ao meio, o propósito da inteligência. O que faz a ética é gerar o comportamento adaptativo do ser humano e como tal é o motor do comportamento cultural do mesmo.

A ética coloca em funcionamento a cultura individual ou coletiva. É sua função verbal (seu procedimento). A ética não pode ser observada nem percebida, só se pode intuir e se pode ver materializada nos fatos que produz o ser humano.

A moral, que é o motor da ética, é o que aparece como observável. Apesar de ser um valor e ter um alto nível de abstração, a moral pode ser observada. Ao atuar com condutas guiadas por um “dever ser” operativo, a moral tem limites observáveis.

Sinteticamente, pode-se dizer que existe uma moral orientada ao benefício da comunidade e também existe uma moral orientada a “ter a consciência em paz”. Denominou-se como “antimoral” a esta segunda moral, por negar a função social da mesma.

Dentro do conceito moral, separamos a moral introjetiva da moral projetiva. Quando o propósito é obter uma adaptação dinâmica ao meio, onde o indivíduo influi e é influenciado pelo meio, a moral necessita ser introjetiva.

Introjetar implica encontrar dentro de si mesmo o reflexo da realidade em que se atua. Só se um indivíduo atuar sobre a base de encontrar dentro de si a realidade externa, pode-se dizer que existe a possibilidade de uma ação adaptada. O risco de falácias sempre existe.

Em compensação, quando a moral é projetiva, é porque se pretende que o meio atue em função das necessidades que o próprio indivíduo possui. Como disse Peter Belohlavek



no livro “Fundamentalismo: A Ética do Sobrevivente”: “O dever ser absoluto é a mais sublime expressão do egocentrismo”.

A moral projetiva tende a ser um dever ser absoluto, ao menos para os demais. Tem, por ser projetiva, a dificuldade de julgar aos demais pelos atos, enquanto o indivíduo se julga a si mesmo pelas intenções. Tende a gerar uma dupla moral que é uma das formas da falácia da moral.

Do ponto de vista da inteligência, a ideologia é uma crença que utiliza um mecanismo para satisfazer um interesse que confirma a crença. A ideologia se materializa em uma estrutura mais ou menos rígida de funcionamento neural que estabelece o caminho mais econômico da funcionalidade ética.

A ideologia pode funcionar como um valor absoluto ou como um valor relativo. Quando é absoluto se transforma em um fim e não em um meio e faz com que a ética deixe de ser funcional ao meio ao qual se pretende adaptar em forma dinâmica.

A ética como parte da estrutura ontológica da inteligência foi desprezada tanto pelos estudos da inteligência como pelos estudiosos da ética que a consideram uma função “do espiritual” e não da inteligência.

Cabe acrescentar que o que se denomina espírito, nunca definido em forma tal que possa ser validado, refere-se, do ponto de vista ontológico, ao conceito mais profundo que subjaz e que não pode ser demonstrado senão em seus efeitos.

A ontologia da inteligência define que a ética, junto com os estilos estratégicos dos indivíduos e os tipos de pensamento, definem a estrutura mais essencial da inteligência, e que as inteligências classificadas até hoje são expressões mais operativas às quais lhe subjaz esta estrutura ontológica.

A ética ou, melhor dito, as éticas, considerando os diferentes níveis de ética, são estruturas às quais lhes subjaz o propósito que tem o indivíduo no uso de sua inteligência em sua adaptação ao meio.

A ética da sobrevivência tem como propósito implícito sobreviver em um meio que é hostil. Uma criança recém-nascida está condicionada por esta ética. Sem ela não poderia sobreviver. O idoso também está condicionado por esta ética.

A ética do valor ganho tem como propósito assegurar a subsistência para o qual precisa apropriar-se de valor do meio para evitar cair no risco de uma situação de ameaça e cair na ética da sobrevivência. O homem até sair da adolescência, necessita da ética do valor ganho para atuar.

A ética do valor agregado tem como propósito gerar valor no meio dentro de um contexto onde a contrapartida de valor agregado permite ao indivíduo desenvolver-se e crescer nesse meio. O homem utiliza esta ética enquanto é jovem. Definimos como jovem à pessoa que está crescendo no meio em que atua.



A ética da fundamentação tem como propósito assegurar a influência no meio em que se atua, funcionando como um atrator estranho (driver). O homem amadurecido utiliza a ética da fundamentação quando busca influir sem necessidade de empurrar nem puxar.

A ética conceitual tem como propósito maximizar o valor agregado ao meio, independente de sua ética, e, portanto inclui todas as éticas em sua concepção.

Requer para sua utilização uma atitude de desprendimento muito grande, já que esta inteligência parte do suposto de que todos têm razão em si, o que varia é a funcionalidade desta razão. É a inteligência da sabedoria.

O desenvolvimento da inteligência ética

A inteligência ética pode ser desenvolvida. Assim como se pode catalisar a maturação de uma pessoa se pode catalisar o desenvolvimento da inteligência ética. Implica uma decisão individual e pessoal.

A metodologia para fazê-lo é de base objetiva. É um caminho individual que não exige apoio terapêutico. Só requer uma decisão pessoal e um controle para evitar as falácias que se possam construir no caminho.

Catalisadores e inibidores da inteligência

O desenvolvimento da inteligência pode ser “catalisado”, inibido ou limitado. Desta forma, na medida em que se busque o desenvolvimento da inteligência dos indivíduos se precisam gerar condições de operação que catalisem a funcionalidade inteligente. Só o êxito catalisa o desenvolvimento da inteligência, o fracasso inibe sua evolução.

Catalisadores

Descobriram-se os seguintes catalisadores:

- 1) A abordagem da realidade com um enfoque em “investigação”, onde o erro é parte do processo de chegada a um resultado funcional.
- 2) O desenvolvimento da memória em forma de objeto cognitivo, ou seja, relacionada a uma ou várias ações e com o conseqüente fundamento.
- 3) O modelo individual de incorporar novos conhecimentos apoiado na aprendizagem, sem depositar a responsabilidade para fora.
- 4) O manejo da ética da fundamentação nas relações interpessoais que não tenham a ver com aspectos estritamente afetivos.



Inibidores ou “limitantes” da inteligência

Descobriram-se os seguintes inibidores:

- 1) O manejo da linguagem
- 2) As falácias individuais
- 3) As falácias institucionais (mitos falaciosos institucionais)
- 4) As falácias sociais (mitos falaciosos sociais)
- 5) A ética da democracia dominante no meio
- 6) A ética de condução dominante no meio
- 7) A ética individual dominante

Os catalisadores investigados são de uso individual e têm muito menos energia que os inibidores sociais.

Assim, nas sociedades em que um indivíduo procura ter um nível de inteligência maior que o estabelecido pelos limitantes do meio, necessariamente fica “marginalizado”, expulso ou tem que sair desse entorno. Esta situação atua como outro inibidor para o desenvolvimento da inteligência dos indivíduos.

Sinopse da Ontointeligência (para a adaptação do indivíduo ao meio)

Inteligência Ética <small>Determina o valor agregado, a influência no meio e o manejo do tempo.</small>	Inteligência Estratégica <small>Determina a amplitude do campo de ação de um indivíduo.</small>	Tipo de Pensamento <small>Determina a profundidade do manejo de seu campo de ação.</small>	Manejo da complexidade
Conceitual	Integrador	Unicista	Pode manejar situações muito complexas de tempos de incerteza indefinidos.
Fundamentos	Ocupante de espaços vazios	Conceitual	Pode manejar sistemas estruturados de alta complexidade com tempos de resposta de longo prazo.
Valor agregado	Frontal	Científico	Pode manejar sistemas estruturados de baixa complexidade com tempos de resposta de médio prazo.
Valor ganho (subsistente)	Atacante pelo flanco	Analítico	Pode manejar sistemas simples com tempos de resposta de curto prazo.
Sobrevivente	Libertador	Operativo	Pode manejar sistemas simples com tempos de resposta imediatos.

Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

A investigação permitiu descrever as inteligências até hoje não descobertas, explicando sua funcionalidade e utilidade, e mostrando, além disso, os fatores que atuam como “catalisadores” e como “inibidores” nos processos de desenvolvimento no indivíduo em relação com seu meio.

Ontogênese da inteligência ética

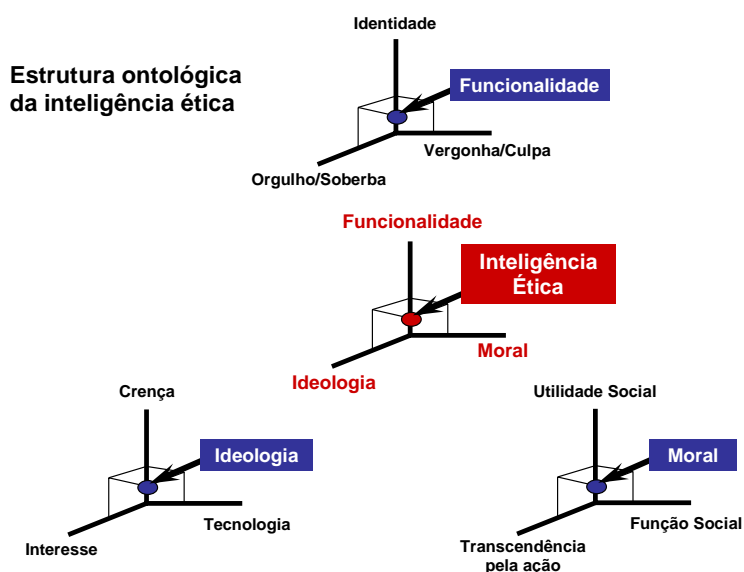
A inteligência ética é um mecanismo mental que constrói os preconceitos estruturais e as regras de jogo com que um indivíduo aborda a realidade.

A inteligência ética tem por objetivo fazer funcional a interação entre o meio e o indivíduo. Seu último propósito é conservar a identidade do indivíduo em questão.

Quando falamos de identidade nos referimos tanto aos aspectos individuais como aos grupais e sociais.

A inteligência ética funciona adequadamente quando o indivíduo atinge os objetivos que afirmam sua identidade, sente orgulho pelo que é, parece e faz e sente vergonha quando falha. Quando falha repara naturalmente para evitar cair em um processo de culpa que levaria a inteligência ética a operar em forma disfuncional.

A estrutura conceitual da inteligência ética é a seguinte:



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

O propósito da inteligência ética é, como se disse antes, conservar no profundo a identidade do indivíduo. Quando estamos perante um adulto, a função moral é o que faz evoluir ou involuir à inteligência ética.

Se um indivíduo deixar de lado a utilidade social de seu acionar e a substituir pelo propósito de estar em paz com sua consciência, naturalmente o indivíduo se inclina a operar com as regras de jogo da ética da sobrevivência.

A transcendência pelo absoluto, com Deus, é parte da transcendência pela ação e é um elemento necessário para que a função moral exista. Por isso todos aqueles que negam



os absolutos não acedem a sua ontointeligência ou só podem operar no nível que corresponde à ética do sobrevivente.

A ideologia é a base da funcionalidade da inteligência ética. Para explicar isto é útil descrever a ontogênese da inteligência ética.

A etapa da sobrevivência

Quando uma criança nasce sua ética não existe, sua conduta é amoral, seu objetivo é sobreviver e crescer, carecendo de ideologia. Estabelece-se em seu comportamento na ética do sobrevivente.

Quando os adultos operam na ética do sobrevivente, operam da forma antes descrita.

A etapa do valor ganho

Em condições de culturas desenvolvidas, uma criança tem seu sustento assegurado. Quando não é assim segue operando ao nível da ética de sobrevivência, onde a amoralidade se torna um anticonceito de moral e a justificação de seu acionar lhe gera um sustento ético.

Mas voltando à etapa de criança com sua sobrevivência garantida, esta garantia obriga a seguir determinadas condutas esperadas pelo meio que a “mantém”.

Estas condutas funcionais à necessidade de ser mantido geram a ética do valor ganho. É a ética que estabelece as regras de jogo necessárias para apropriar valor.

Esta etapa se aguça na adolescência, onde o indivíduo tem mais carências que uma criança. Está deixando de ser criança e ainda não é adulto auto-suficiente. Esta circunstância faz que se integrem duas éticas funcionando ao mesmo tempo:

- 1) A ética do valor ganho pela parte de criança que tem o adolescente.
- 2) A ética de sobrevivente pela parte incipiente de adulto que tem o adolescente.

Daí a inteligência errática que tem um adolescente em seu processo de adaptação ao meio.

Quando um adulto busca ser mantido ou precisa ser mantido tende a desenvolver as mesmas atitudes de uma criança ou de um adolescente.

A etapa do valor agregado

A adolescência termina quando um indivíduo está em condições de inserir-se em forma útil a uma sociedade, ou seja, gera valor agregado. O jovem desenvolve nestas



circunstâncias a ética do valor agregado o que lhe permite ir ganhando posições nas sociedades desenvolvidas e em desenvolvimento.

Um indivíduo é adulto jovem, qualquer que seja sua idade, se sua ética for funcional ao agregado de valor. Por exemplo, um ladrão que trabalha para o chefe de uma quadrilha não agrega valor nos termos que estamos falando. Consideramos valor agregado ao que se gera a partir de algo ou alguém e não o que surge à custa de algo ou alguém.

A etapa da fundamentação

Quando um indivíduo, já adulto, busca influir no meio ao ponto de gerar mudanças na sociedade que permitam “obter mais com o mesmo” ou “mais com menos” precisa alcançar um nível de ética que lhe permita manejar fundamentos que possam ser compartilhados para gerar sinergia.

A ética da fundamentação é para aqueles que buscam gerar um valor agregado qualitativamente melhor do que se vinha fazendo. Sempre a partir de algo ou alguém e não à custa de algo ou alguém.

A etapa conceitual

É a etapa da “sabedoria” já que inclui todas as demais etapas na medida em que forem funcionais a uma situação.

Inteligência ética e falácias

As falácias produzem, por sua própria definição, efeitos paradoxais. O processo de adaptação dinâmica não pode produzir-se e o indivíduo cai, ao menos temporariamente, ao nível da ética de sobrevivência para poder sair da situação.

Com cada queda no nível de sobrevivência para o indivíduo é mais difícil conservar o nível de inteligência ética que tinha alcançado.



Ética nos negócios

Clusters de negócios por origem dos lucros

Ética do sobrevivente

Negócios marginais

Propósito: Obter lucros

Justificação: Tomada de oportunidades

Objetivo operativo: Ter

Ética mínima para: Especuladores, oportunistas, marginais, guerra.

Ética do valor ganho

Negócios operativos (orientados à segurança)

Propósito: Obter lucros

Justificação: Operar

Objetivo operativo: Valor do esforço

Ética mínima para: Funcionários, assessores, outsourcing higiênico, professores.

Negócios comerciais (orientados à liberdade)

Propósito: Obter lucros

Justificação: Vender

Objetivo operativo: Produtos

Ética mínima para: Comerciantes, distribuidores, seguros, bancos.

Ética do valor agregado

Negócios industriais

Propósito: Obter lucros

Justificação: Produzir

Objetivo operativo: Mercado

Ética mínima para: Indústria, serviços de valor agregado, outsourcing de valor agregado.



Ética da fundamentação

Negócios do conhecimento

Propósito: Obter lucros

Justificação: Desenvolver soluções

Objetivo operativo: Inovação

Ética mínima para: Investigação e tecnologia

Negócios acadêmicos

Propósito: Obter lucros

Justificação: Ensinar

Objetivo operativo: Aprendizagem

Ética mínima para: Educação

Negócios medicina

Propósito: Obter lucros

Justificação: Cura

Objetivo operativo: Saúde

Ética mínima para: Serviços médicos, pharma

Conclusões

Nesta investigação descobriu-se que a inteligência ética é um mecanismo mental que constrói os preconceitos estruturais e as regras de jogo com que um indivíduo aborda a realidade. Tem por objetivo fazer funcional a interação entre o meio e o indivíduo. Seu propósito último é conservar a identidade do indivíduo em questão. Quando falamos de identidade nos referimos tanto aos aspectos individuais como aos grupais e sociais.

O que ficou demonstrado é que a inteligência estabelece o limite da capacidade de ação do homem. Mas este limite não é fixo, muda em função da evolução e da involução.

A inteligência ética se pode desenvolver. Assim como se pode catalisar a maturação de uma pessoa se pode catalisar o desenvolvimento da inteligência ética. Implica uma decisão individual e pessoal.

À medida que o homem madura, sua inteligência se desenvolve; na medida em que o homem não madura, sua inteligência se degrada.

A inteligência ética funciona adequadamente quando o indivíduo atinge os objetivos que afirmam sua identidade, sente orgulho pelo que é, parece e faz e sente vergonha quando falha. Quando falha repara naturalmente para evitar cair em um processo de culpa que levaria à inteligência ética a operar em forma disfuncional.



Só o êxito catalisa o desenvolvimento da inteligência, o fracasso inibe sua evolução.

A inteligência ética de um indivíduo define a forma em que aborda sua adaptação ao meio em relação à geração de valor agregado, a influência que gera no meio em que atua, seu manejo do tempo e sua capacidade estratégica.

A partir da inteligência ética é que o homem estabelece um rumo na vida, optando pelo caminho ao qual pode acessar em função da energia que dispõe.

A inteligência ética define a base da funcionalidade com que um indivíduo aborda a realidade e, portanto, também os negócios. Distintas éticas permitem fazer diferentes negócios. Quando isto não se leva em conta, o homem tende a construir falácias.



Abordagem Unicista ao Mundo da Empresa Familiar

Empresa Familiar & Família com Empresa

Peter Belohlavek, The Unicist Research Institute

Para compreender o funcionamento de uma empresa familiar ou de uma família com empresa basta avaliar os aspectos que havemos descrito nesta síntese que é a resultante das investigações e ações que fizemos em países como: Alemanha, USA, França, Brasil, Chile e Argentina.

Investigamos em culturas muito diferentes, desenvolvidas, emergentes e subdesenvolvidas, em famílias com empresa e empresas familiares. Fracassou-se e se teve êxito. De ambos resulta a investigação que se sintetiza aqui e que pretende lhe dar um marco conceitual aplicável, tanto à família com empresa como à empresa familiar.

Mais de 80% das grandes empresas do mundo são familiares. Esta percentagem sobe quando falamos de empresas pequenas. Todos estão ligados com alguma empresa familiar, seja a própria, a de fornecedores, etc.

Compreender a empresa familiar é uma tarefa muito simples se se encarar desde seus conceitos. Se se fizesse pelas aparências aparece como um sistema muito complexo e com muitos elementos subjetivos, mas se o encara desde seus conceitos se faz simples e operável.

As empresas familiares são aquelas onde as regras de jogo da empresa se aplicam aos membros da família. As famílias com empresa são aquelas onde as regras de jogo da família se aplicam à empresa.

A Família

Os três arquétipos familiares

A família adota diferentes forma em distintas culturas. Quando utilizamos o conceito família se interpreta rapidamente com o arquétipo de família que cada um conhece e em que se criou.

Não obstante, quando falamos de família, referimo-nos à instituição a qual um recém vindo ao mundo tem que adaptar-se porque será seu sustento, seu apoio afetivo, sua via



de inserção na sociedade e estabelecerá os parâmetros de normalidade que o acompanharão durante toda a vida.

Trans-culturalmente, a família adota três funções predominantes que determinam seu funcionamento e geram três tipos de famílias. Estes três tipos são de base não consciente, por isso é muito difícil dar-se conta onde cada pessoa está inserida.

A família centrada nos filhos

São aquelas famílias onde se antepor os filhos a qualquer outro objetivo na ação cotidiana. Quando o arquétipo familiar de uma cultura está dado pela orientação aos filhos estão em uma cultura de tipo paternalista.

A família centrada no casal

São aquelas onde predominam as relações do casal por cima do resto. Nestas famílias criar filhos é uma etapa a cumprir. Quando o arquétipo familiar de uma cultura está orientada ao casal estamos em uma cultura de tipo democrática.

A família centrada nos indivíduos

São aquelas onde predomina o interesse pessoal por cima do resto. Nestas famílias os filhos são necessários à realização pessoal do indivíduo e o casal cumpre uma função. Quando o arquétipo familiar de uma cultura está orientado ao interesse individual estamos em uma cultura de base anárquica.

O conceito família inclui as três orientações. As culturas fazem que se considere “arquetípica” a orientada mais a alguma delas. Com a análise das famílias arquetípicas de uma cultura se pode conhecer o tipo de governo predominante e o tipo de empresa familiar que lhe é natural.

Só se pode romper o arquétipo na medida em que a atividade da família esteja orientada ao global e não centrada no meio no qual vive.

Os três róis da família

Sem entrar no campo do religioso, a família tem três róis a cumprir com um recém-nascido.

- 1) Assegurar sua inserção social no meio que atua.
- 2) Promover sua capacidade econômica para assegurar sua subsistência quando adulto.
- 3) Dar um marco de proteção afetivo que dele faça um homem equilibrado.

As diferentes culturas, sobre a base dos elementos do inconsciente coletivo que predominam nelas, priorizam um aspecto ou outro, mas todas precisam cobrir os três



aspectos além de cobrir um sustento religioso que lhe permita encarar aos indivíduos seu transcendência absoluta.

Desta síntese se desprende a lógica da família como instituição vista desde seus integrantes.

A família é uma instituição que, dando a seus membros uma estrutura posta em movimento pelos incidentes familiares e, dando lugar à individualidade de seus membros, procura assegurar a transcendência da espécie.

Conclusão

As empresas familiares e as famílias com empresa estão altamente condicionadas pelo arquétipo de família de cada cultura e a solução que se dá aos róis que cumpre a mesma. Nas culturas onde predomina o afetivo sobre o rol econômico e social, as famílias que têm empresa são altamente ineficientes e sempre estão em risco, já que não se estabilizam como instituições (independentes de seus membros).

Nas culturas onde os róis estão equilibrados, as empresas familiares e as famílias que têm empresas se diferenciam fundamentalmente por sua capacidade e velocidade de crescimento. As empresas familiares crescem mais rápido.

Nas culturas onde os róis predominantes na família são: a inserção social e o rol econômico, as famílias com empresa têm um poder de influência no meio muito grande. Embora estruturalmente tenham menor capacidade de crescimento, a compensam com a influência que exercem no meio. Em mercados de competência imperfeita constroem impérios muito poderosos.

A empresa familiar

A seguir vamos analisar a funcionalidade da empresa familiar de um ponto de vista conceitual e vamos incluir uma análise da diferença fundamental que há entre a empresa familiar e as famílias com empresa.

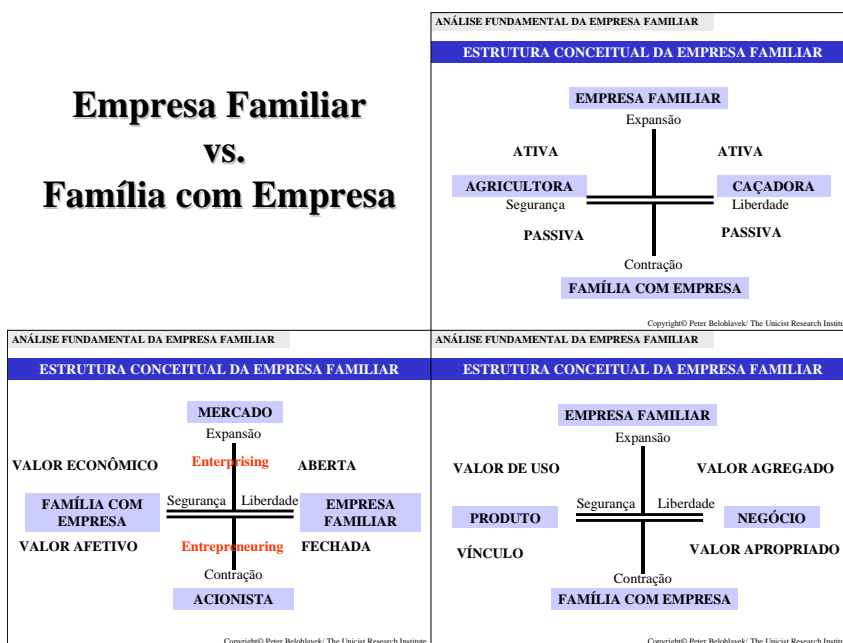
Na família com empresa valem as regras de jogo familiares. Quer dizer que os róis na empresa replicam os róis da família. Estas empresas têm a grande vantagem de não gerar conflito entre os róis familiares e a atividade econômica.

Têm, por outro lado, a fraqueza de gerar uma contração da empresa, já que os róis que a empresa não cobre e a família sim, a proteção afetiva e a inserção social, geram atividades compensatórias na empresa que lhe fazem perder orientação ao mercado.

Na empresa familiar valem as regras de jogo de uma empresa. Os róis são os de qualquer empresa e a família só é proprietária ou acionista da empresa. As atividades da empresa transcorrem da mesma maneira que o fariam em uma corporação anônima.

A vantagem é que a atividade da empresa, como intermediária entre o cliente e o dono do capital transcorre naturalmente. O stress que têm os integrantes das empresas para conciliar os interesses do cliente com os interesses do acionista está vigente e gera uma atitude expansiva para o mercado. Têm a desvantagem de gerar conflitos familiares, já que em definitiva se produzem disputas de interesse, sem que as compensem as relações sociais e afetivas.

Empresa Familiar vs. Família com Empresa



A disputa entre empresa familiar e família com empresa gera muitas empresas mistas. As empresas mistas são as que integram ambas as concepções de empresa. Estas empresas mistas requerem de um sentido lógico de integração para que funcionem.

É freqüente encontrar estas empresas mistas entre as empresas constituídas por diferentes famílias e as constituídas pela segunda ou terceira geração no manejo da empresa familiar.

O misto tem a vantagem de resolver problemas familiares, mas tem o custo de gerar, em geral, um problema ao funcionamento da empresa.

A Pergunta que cabe fazer-se é como se distingue entre uma empresa familiar e uma família com empresa. Em realidade, se um mira a metodologia de trabalho e a forma em que se tomam decisões, ver-se-á a diferença entre uma e outra. Um sintoma evidente é se os róis de quem toma decisões estão profissionalizados ou não.



Conceitualmente, um rol está profissionalizado quando a autoridade não depende de um laço familiar. Quando só têm autoridade para tomar decisões estratégicas os membros da família, então estamos em uma família com empresa.

Quando se fala de empresa a considera uma instituição, quer dizer que transcende no tempo além da vida de seus integrantes.

Quando falamos de família também se fala de uma instituição, que transcende no tempo além de seus integrantes.

Caçadores e Agricultores

As atividades econômicas se podem sintetizar nas condutas mais ancestrais do homem: a caça e a agricultura.

O homem começou caçando, nessa época era nômade e isto gerou uma série de atitudes e comportamentos individuais e sociais funcionais a essa atividade. Há atividades nas empresas que têm as mesmas características da caça.

O negócio de construção, de engenharia, de consultoria, de venda ativa são só alguns exemplos de negócio de caça. O critério de realidade, a astúcia e a oportunidade são a base do negócio de caça.

O homem se fez sedentário quando aprendeu a dirigir a agricultura. A agricultura requer de uma série de atividades preparatórias, contar com um chão ou meio no qual cultivar, contar com nutrientes, etc.

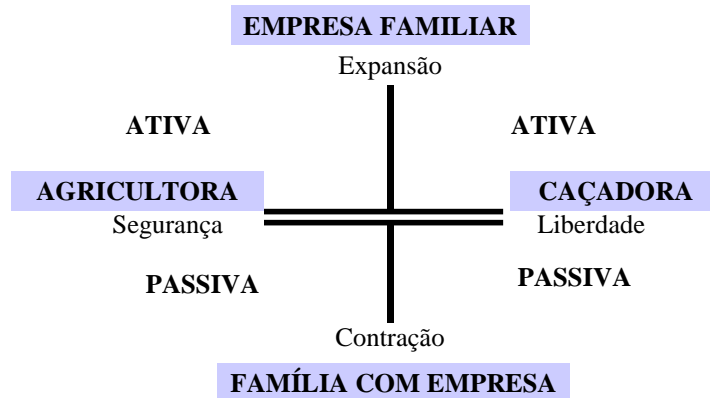
Requer de um manejo do tempo que implica, no cultivo tradicional, preparar a terra, semear, proteger o semeado, colher e logo separar o fruto que se busca obter do resto dos elementos que crescem.

Há atividades nas empresas que têm as mesmas características da agricultura. O negócio da agricultura, a fabricação standard, a venda passiva, as comunicações são só alguns exemplos de negócio de agricultura. A adaptação ao meio, a tenacidade e o trabalho esforçado são a base do negócio de agricultura.



ANÁLISE FUNDAMENTAL DA EMPRESA FAMILIAR

ESTRUTURA CONCEITUAL DA EMPRESA FAMILIAR



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

Existem obviamente variantes nesta classificação, que têm que ver, por exemplo, se se tratar de caça menor ou caça maior. Construir obras hidrelétricas é indubitavelmente um tema de caça maior. Vender porta a porta enciclopédias no CD é um negócio de caça menor. Não é o mesmo cultivo extensivo que intensivo. Assim podemos encontrar os matizes que fazem relativas as ações no meio de uma empresa, e categorizá-la em relação a sua atividade.

Quando se trata de empresas familiares podemos dizer que são mais efetivas que as famílias com empresa nos róis ativos, quer dizer na caça, onde se sai a procurar a peça no mercado, e a agricultura onde se desenvolvem atividades intensivas.

A família com empresa eficazmente organizada é mais efetiva na caça passiva onde se trabalha da influência de marca familiar e a agricultura passiva onde o extensivo é o que vale.

Portanto, corresponde a cada empresa familiar saber se localizar no mercado onde é funcional aos resultados.

Queremos ressaltar que em mercados marginais, de competência muito imperfeita, estes conceitos não têm efeitos na realidade, que se dirige por relações pessoais, onde a família com empresa tem o peso da família nessa sociedade.

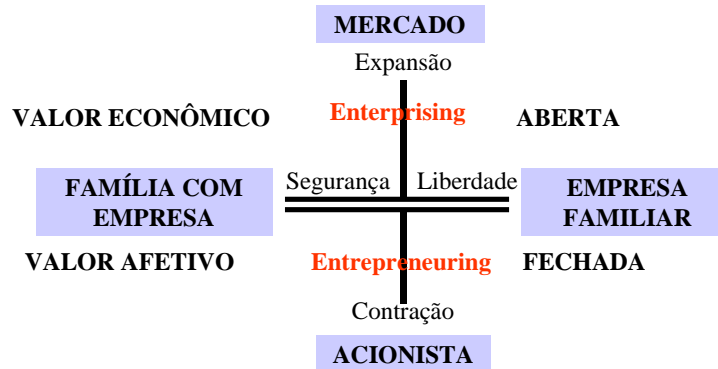
Orientação ao mercado e orientação ao acionista

O que expande qualquer empresa é sua orientação ao mercado e o que a contrai é sua orientação ao acionista. Esta é a enorme diferencia entre o conceito de “entrepreneurship” e “enterprising”.



ANÁLISE FUNDAMENTAL DA EMPRESA FAMILIAR

ESTRUTURA CONCEITUAL DA EMPRESA FAMILIAR



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

As empresas familiares têm uma natural capacidade para estar abertas em sua estrutura acionária, e as famílias com empresa orientadas ao mercado têm uma natural capacidade para estar abertas a um manejo naturalmente econômico. Isso faz delas organizações poderosas capazes de funcionar como instituições transcendentais.

Quando estão orientadas ao acionista, quer dizer em lugar de olhar para fora olham o que o dono quer fazer, então as empresas familiares se fecham em sua estrutura acionária e de poder, e nas famílias que têm empresas tendem a dominar os laços afetivos familiares.

A capacidade de expansão só está quando as empresas se orientam para o mercado e não para o acionista. Quando se orientam para o acionista procuram crescer gerando mercados imperfeitos que se dominem por regulações ou “falta de regulações”.

Orientação ao produto e orientação ao negócio

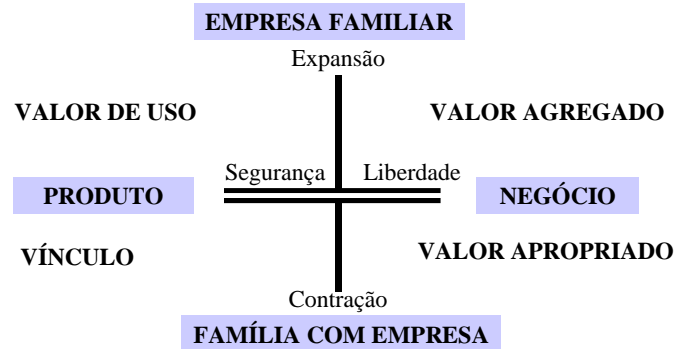
Quando uma empresa está orientada à segurança tende a estar orientada ao produto, quando está orientada à liberdade está orientada ao negócio.

Nesta decisão intervém o indivíduo ou grupo em particular que cria uma empresa, mas também intervém a cultura do meio. As empresas em culturas orientadas à segurança tendem a estar orientadas nesse sentido e o mesmo vale em culturas orientadas à liberdade.



ANÁLISE FUNDAMENTAL DA EMPRESA FAMILIAR

ESTRUTURA CONCEITUAL DA EMPRESA FAMILIAR



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

As empresas familiares tendem a orientar-se ao valor de uso dos produtos e a adicionar valor ao meio. As famílias com empresa, como naturalmente supõem seu valor dado por elas mesmas, tendem a operar do vínculo que os produtos geram e a concentrar-se no valor apropriado para seus membros.

Isto gera duas culturas distintas. A cultura da empresa familiar é muito mais expansiva, mas a família com empresa, quando dispõe de produtos valiosos, é muito mais lucrativa.

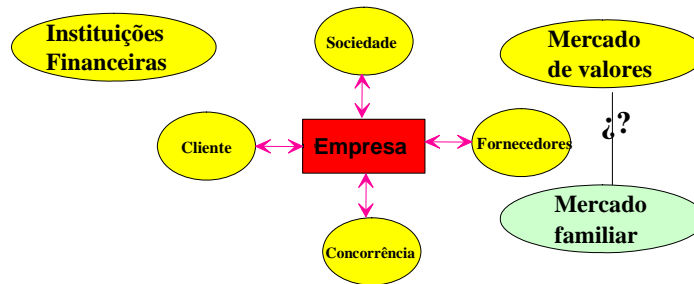
Estrutura do negócio

As empresas familiares e as famílias com empresa têm naturalmente a mesma estrutura do negócio, mas a empresa familiar pode entrar naturalmente ao mercado de capitais para procurar estruturar seu financiamento e desenvolver novos mercados. A família que tem empresa o faz somente concentrando-se ao mercado familiar.

Não se concebe em uma família com empresa participar de forma aberta do mercado de valores. Quando não têm mais remedeio o fazem procurando investidores que financiem a seu risco as operações da família.

ESTRUTURA DE NEGÓCIO

- É o cenário do negócio. Este cenário está configurado pela empresa e seu entorno, entendendo por tal aos clientes, fornecedores, a competência e a sociedade em que atua influídos pela circulação monetária determinada pelas instituições financeiras e o mercado de valores.
- As relações entre estes 4 grupos configuram a estrutura do negócio.

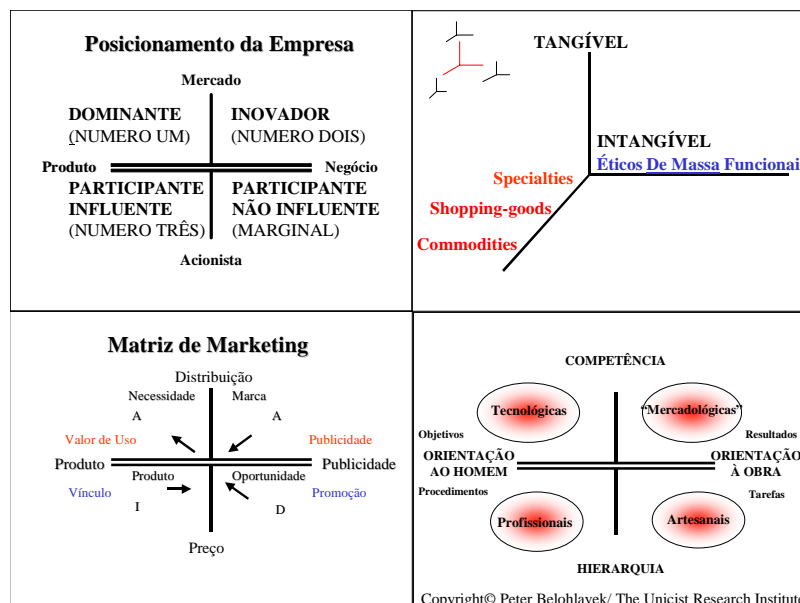


Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

A orientação ao mercado das empresas familiares é maior que a das famílias com empresa. As famílias que têm empresa, quando se estruturam em forma eficiente, têm um melhor vínculo com o meio. Fazem-no a partir dos laços familiares que são naturalmente mais confiáveis que os laços funcionais que estabelece uma empresa.

Posicionamento da empresa

Existem quatro grandes posicionamentos que pode ter uma empresa: Número um, número dois (inovador), participante influente (número três) e participante não influente (marginal).



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute



O número um estabelece os "standards" de mercado. Existem mercados nos que não há número um. Mas se uma empresa pretende ser número um precisa chegar a estabelecer os "standards" de mercado.

Para isto é lógico que as relações objetivas sejam mais poderosas que as relações subjetivas. Por isso a empresa familiar tem muita vantagem por cima da família com empresa.

O tipo de produtos é um dos elementos que determinam o posicionamento da empresa. Uma empresa N° 1 tem incorporados a seus produtos conceitos éticos superiores ao meio, que são os que fazem que possam ser standard. O standard de um mercado tem atributos éticos superiores ao meio, sejam estes com apoio objetivo ou subjetivo.

Outro elemento que incide é o tipo de empresa em relação à competitividade. A empresa número um é de base naturalmente tecnológica, mas a empresa número dois é de base "mercadológica". O inovador tem que ser muito hábil para a ocupação de espaços vazios que são a base da introdução de inovações.

O participante influente é naturalmente uma empresa de tipo profissional e o participante não influente uma empresa de tipo artesão.

Isso não impede que haja organizações estruturadas em forma diferente sobre a base de organizações impostas por quem as dirige. Quando isso é assim tendem a desestabilizar-se já que têm custos muito altos para manter organizações que não são funcionais ao rol natural que procuram ocupar.

Outro elemento é o "marketing mix". As empresas ocupam um rol determinado porque utilizam um "marketing mix" funcional a sua atividade. Por exemplo, o manejo da marca e suas conseqüências sobre o "marketing mix", em particular a comunicação, são determinantes para um número um.

O manejo da influência e sua conseqüência sobre o marketing mix, em particular sobre a demonstração, são determinantes para o número dois ou inovador.

O manejo das forças gravitacionais (pontos de apoio nos líderes) e seus efeitos sobre o marketing mix, em particular sobre o manejo do vínculo com os clientes, são determinantes no participante influente.

O manejo dos nichos e seus efeitos sobre o marketing mix, em particular sobre a promoção, são determinantes no participante não influente.

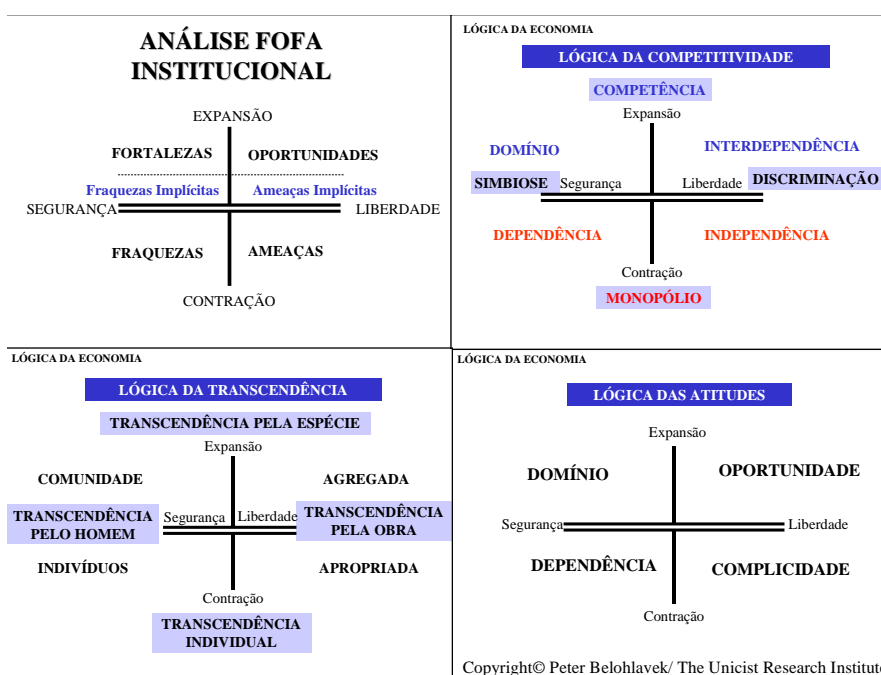
Análise FOFA

Fortalezas, oportunidades, fraquezas e ameaças.

A análise FOFA é um dos elementos que mais diferencia empresas familiares de famílias com empresas.

Quando o que predominam são as relações familiares sobre as da empresa, a possibilidade de deixar de lado os rôis subjetivos que estabelecem as relações afetivas se faz muito difícil e se tende a desenvolver um esquema onde se busca estabelecer uma divisão racional objetiva entre produto e pessoa que nos fatos não existe. Nestas empresas as relaciona que predominam são de tipo funcional afetivo.

Na empresa familiar, a análise FOFA é muito mais fácil, já que as relações que predominam são de tipo funcional operativo.



Nos países contractivos predomina a percepção das fraquezas e as ameaças. Por isso nestas culturas as empresas se centram no poder para neutralizar as ameaças e se centram na percepção de fraquezas para desenvolver as relações entre os membros.

Toda fortaleza tem sua fraqueza implícita, a oportunidade tem também sua ameaça implícita. Não poder discriminar entre fraquezas e ameaças implícitas e não implícitas faz de qualquer empresa uma “pilha de escombros”.

Eliminar as fraquezas e as ameaças implícitas destrói as fortalezas e as oportunidades.

As famílias com empresa que se regem por vínculos de afetos no manejo empresário e estão inserem em culturas desenvolvidas ou emergentes compensam com esforço seus erros no posicionamento. Quando estão inseridas no mundo subdesenvolvido tendem a atuar em função do rol familiar no sistema econômico.



A Competitividade

A primeira análise FOFA a fazer é o da competitividade da empresa.

A Competitividade tem que ver com a competência, definida como a capacidade de produzir um fato, a discriminação, definida como a capacidade de separar-se da realidade, e a simbiose, definida como a capacidade de integrar-se em uma realidade.

De acordo a como cada empresa ou pessoa resolva este conceito terá valor agregado em um ou outro meio. Está implícito que alguém produz feitos para adicionar valor. A discriminação permite estabelecer relações de interdependência ou independência. Os que procuram a independência absoluta se marginam do meio em que atuam e só podem sobreviver como ascetas ou nos meios corruptos.

A simbiose, que em alguma medida todos temos com uma realidade, estabelece as relações de domínio e dependência com o meio. Não há possibilidade de crescer sem vínculo. O domínio pode dar-se por imposição ou por influência. Quando se dá por imposição, como uma forma de contra-dependência, produz a ruptura do vínculo com a realidade.

As atitudes

As atitudes das empresas condicionam seu posicionamento. Quando se trata de uma empresa familiar a atitude se estabelece como cultura da empresa. Quando se trata de uma família com empresa é a atitude da família a que se translada à empresa.

Quando se trata de um empreendimento, a tendência é a que a atitude esteja apoiada em conjunturas e circunstâncias.

As atitudes que definem as fortalezas e fraquezas de uma instituição conceitualmente são: oportunidade, domínio, dependência e cumplicidade.

As atitudes predominantes de uma empresa familiar definem sua capacidade para entrar em determinados negócios.

A transcendência

Três operários constroem uma igreja: Alguém ganha o pão, outro o pão da família e outro a imortalidade. São três diferentes formas de transcender. Para compreender uma empresa familiar e uma família com empresa se precisa compreender sua forma de transcender no mundo temporário.

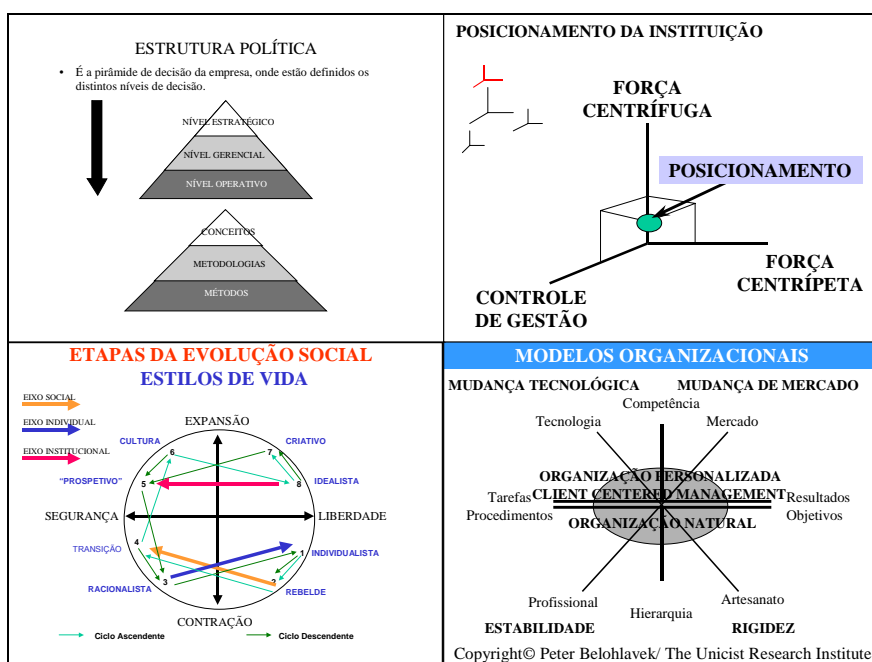
Estrutura política

A estrutura política de uma empresa pode sintetizar-se na existência de três níveis: um nível estratégico, um nível gerencial e um nível operativo.

O nível estratégico é aquele que toma as decisões que têm relação com a missão da empresa e as mudanças de rumo para adaptar-se melhor ao meio em que atua. Nas empresas familiares se dá uma tripla função estratégica: uma orientada ao meio externo, outra orientada à família proprietária, e outra orientada à família como tal.

Esta atividade estratégica pode estar em mãos de membros ou de não membros da família. Quando são membros da família há por um lado um risco a priorizar as relações familiares. Por outro lado há, se o líder tiver um nível de objetividade adequado, uma integração dos três objetivos estratégicos que é muito funcional.

Faz-se muito difícil a aceitação de um estranho para dirigir os conflitos que gera a empresa na família. Normalmente termina com a expulsão do estranho.



A estrutura política se percebe na metodologia de trabalho. Ao mesmo tempo, esta estrutura está integrada pelo posicionamento, os modelos organizacionais da empresa, o inconsciente coletivo da sociedade onde está inserida a empresa, e o inconsciente coletivo particular da família ou famílias que a integram.

O nível gerencial da empresa é o que leva a cabo as estratégias estabelecidas. É interessante ver nas famílias com empresa que o nível estratégico está misturado com o gerencial. Quando isto é assim, perde-se a responsabilidade pelo desenvolvimento da empresa e ganha em consenso familiar na ação de todos os dias.



Por isso a tendência em culturas subdesenvolvidas ou em situações de alto risco ou incerteza a mesclar todos os níveis para evitar a abertura de conflitos familiares internos que se produzem quando há enganos.

A força centrífuga de uma empresa está dada pela ação que exerce sobre o mercado.

A força centrípeta é a que influi sobre o mercado e gera o valor apropriado para que a empresa cresça.

O controle de gestão é o sistema de decisão e controle de objetivos que estabelece o marco de ação centrífuga da empresa e busca assegurar o crescimento da empresa.

O sistema de controle de gestão é à empresa o que o sistema nervoso é aos homens. Quando o sistema não está ou é imperfeito o homem não sabe distinguir se está cortando um dedo ou a cabeça. Por isso afirmamos que quando o sistema de controle de gestão é deficiente a empresa está desaparecendo.



Spanish Chapter



BEES Blue Eagle X-pert System

Diego Belohlavek, The Unicist Research Institute

El BEES opera con tres niveles de inteligencia:

- 1) Inteligencia conceptual – Integrando lógicamente los conceptos que regulan una realidad funcional y utilizando las leyes de la ontología unicista de evolución.
- 2) Sobre la base del output de la anterior o en forma independiente tiene una inteligencia operativa que transforma conceptos operativos en definiciones operativas que pueden tener dos formatos:
 - a) un formato en lenguaje natural.
 - b) un formato en lenguaje de máquina.
- 3) Una inteligencia de sentido común para interrelacionar situaciones estructuralmente estables y construir conclusiones de aplicación operativa.

El “Talent” es una aplicación de este nivel.

Talent

El “Talent” es un sistema experto para definir el potencial de las personas que dirigen las empresas. Lo presentamos en el día de hoy porque creemos que por su cercanía a los participantes les va a permitir comprender lo poderoso que es un sistema experto basado en inferencias de lógica unicista. Es un sistema con el nivel de inteligencia que le corresponde al sentido común.

A continuación vamos a experimentar en forma conjunta con este sistema. Tiene una parte descriptiva y una parte lógica. Le pedimos que llene al menos un renglón en la parte descriptiva para recién hacer la selección lógica.

La descripción es lo que permite validar la selección lógica.

De los cuatro niveles de diagnóstico:

- 1) Descriptivo
- 2) Estático
- 3) Causal
- 4) Conceptual

este sistema provee los dos primeros. La función del hombre es hacer consistentes las descripciones con las elecciones lógicas.



Formulario; número 1001



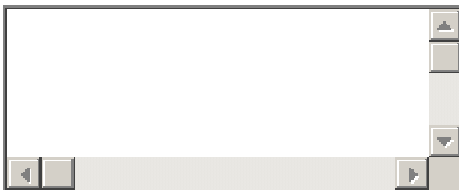
Planilla de ingreso de datos del Unicist X-pert System BEES

ADAPTACIÓN AL MEDIO

Denominamos adaptación al medio a la capacidad de adaptarse a la realidad dejándose influir por ella pero también influyendo en ella.

1.1. Acciones a realizar

**¿Cómo hace para determinar "qué es" el trabajo que usted está haciendo?
¿Cómo hace para definir el valor agregado del trabajo que usted hace?
¿Cómo hace para definir cuál es el beneficio del trabajo que usted hace?**



- Hace todas las acciones de valor agregado que sean funcionales a la utilidad del medio en que actúa
- Hace las acciones de valor agregado que sean integradoras de los demás para asegurar su posición dominante.
- Hace las acciones individuales para beneficio propio dentro de las reglas de juego informales del grupo.
- Hace las acciones necesarias para maximizar el beneficio de las mismas.



- Hace acciones que parezcan tener valor agregado mientras toma beneficio de las acciones de los demás.

1.2. Ideas

¿Cómo organiza las ideas cuando hace un trabajo que no es "automático"?
¿Cómo define las ideas que va a integrar para el objetivo personal?
¿Cómo define las ideas que va a integrar para construir un puente entre el objetivo personal y los demás?

- Tiene ideas innovadoras que generan valor al medio en que actúa.
- Tiene ideas integradoras para generar la unión del medio en que actúa.
- Tiene ideas conservadoras para asegurar el máximo beneficio en el medio en que actúa.
- Tiene ideas oportunistas para maximizar el beneficio en el medio en que actúa.
- Tiene ideas utópicas para asegurar su influencia en el medio en que actúa.

1.3. Valor Agregado

¿Cómo determina el valor que usted busca agregar a la solución de un problema?
¿Cómo mide este valor agregado?
¿Cómo hace participar a los demás de la medición?

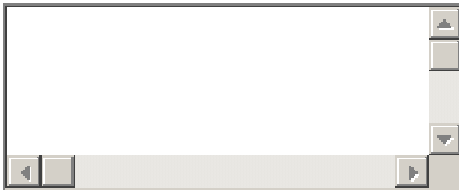
- Agrega valor de manera innovadora asegurando una evolución del medio.



- Agrega el valor necesario para sostener la influencia en el medio.
- Agrega el valor necesario para conservar al medio en que actúa .
- Agrega el mínimo valor necesario para sobrevivir en el medio en que actúa .
- Agrega valor cuando el medio se lo exige .

1.4. Valor Apropriado

¿Cómo determina el beneficio a obtener para el responsable o el grupo responsable del trabajo?
¿Cómo determina la legitimidad de ese valor agregado?
¿Cómo mide que el medio está dispuesto a reconocer este valor agregado?



- Apropia el valor necesario para que el medio continúe su evolución.
- Apropia el valor necesario para que el medio crezca en su influencia.
- Apropia el valor necesario para que el medio subsista en su estado actual.
- Apropia el valor necesario para que el medio sobreviva.
- Busca maximizar el valor apropiado o no apropiar ningún valor en función de una "regla moral".

ORIENTACIÓN AL NEGOCIO

La orientación al negocio se define por la orientación al mercado, a la ganancia, al negocio y al producto que tienen los individuos.

2.1. Orientación a la expansión del negocio

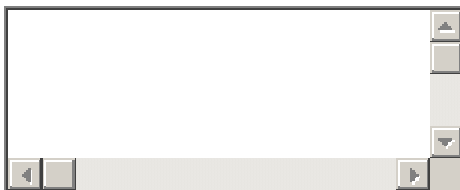
¿Cuál es el elemento que define la expansión de su negocio en la empresa?
¿Cómo desarrolla las actividades que tienen que ver con la expansión del negocio?
¿Cómo las mide?



- Promueve el desarrollo de acciones activas en el mercado .
- Busca ante todo aprovechar el negocio con los clientes/segmentos donde la empresa es líder.
- Busca ante todo desarrollar aquellas actividades de negocio de bajo riesgo.
- Busca ante todo desarrollar las actividades de negocio que generan alta rentabilidad.
- Busca desarrollar actividades de negocio diversificadas.

2.2. Orientación al manejo de productos

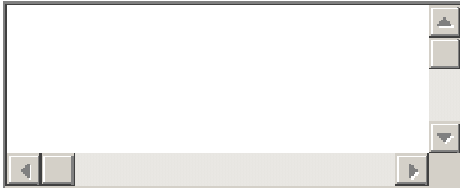
¿Cuál es el valor objetivo que usted considera determinante en los productos?
¿A qué llamaría usted valor subjetivo de un producto?
¿Cómo mediría el valor de un producto?



- Promueve fundamentalmente el desarrollo de productos innovadores o que permitan generar soluciones innovadoras
- Promueve los productos tradicionales sobre la base de su funcionalidad subjetiva para sostener el posicionamiento en el mercado.
- Promueve el desarrollo de productos de oportunidad, en forma más pasiva que activa, minimizando los riesgos.
- Promueve el desarrollo de productos de oportunidad en forma activa, buscando maximizar la utilidad.
- Promueve el desarrollo productos diferentes para ampliar la línea.

2.3. Orientación a expandir el mercado

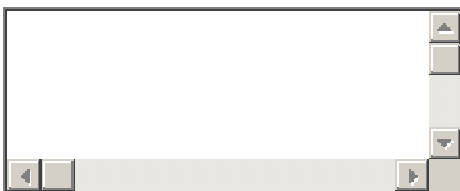
**¿De qué considera usted depende la expansión del mercado?
¿En qué medida usted puede influir en la expansión del mercado?
¿Cómo mide usted la expansión del mercado?**



- Abre nuevos nichos de mercado basado en la innovación o la extensión de la funcionalidad de los productos.
- Maximiza la expansión del mercado en aquellos clientes/segmentos donde está posicionada la empresa.
- Se orienta al mercado en aquellos segmentos de bajo riesgo y alta rentabilidad.
- Maximiza las acciones tácticas personales y/o de su grupo para expandir en el mercado entre clientes/segmentos de alta rentabilidad.
- Promueve las acciones de más fácil acceso utilizando el precio y las condiciones como límite.

2.4. Orientación a la ganancia

**¿Qué importancia tiene para usted el accionista de la empresa?
¿Cómo evalúa usted los riesgos de la empresa?
¿Cómo valoriza usted la marca de la empresa en la expansión del mercado?**



- El beneficio individual es una consecuencia de sus actos y no una causa de sus acciones.
- Desarrolla la ganancia valorizando los productos asignando valor al respaldo de marca y la confiabilidad.
- Desarrolla la ganancia minimizando el riesgo de la empresa y tomando las oportunidades que abre la competencia líder o co-líder y que no puede cerrar.



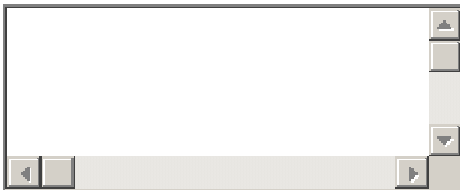
- Desarrolla la ganancia sobre la base de operaciones individuales dentro de los términos de operación establecidos por la empresa.
- Desarrolla la ganancia buscando maximizar la ganancia de las participantes internos del negocio.

INSTITUCIONALIZACIÓN

Está dada por la orientación a anteponer la expansión de la institución y su propósito a los intereses individuales de sus integrantes.

3.1. Orientación a materializar el trabajo en obras

¿Cómo asegura que las acciones que hace queden materializadas en obras institucionalizadas?
¿Cómo evita que las personas no generen empresas dentro de la empresa?
¿Cómo incentiva la acción institucional?

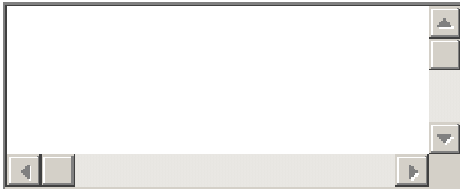


- Promueve las obras institucionalizándolas para que queden como parte del sistema de la organización.
- Empuja lo que necesita el sistema aún a costa de un esfuerzo personal que afecta su propio tiempo y necesidades.
- Es prudente en la acción en la empresa buscando consenso para las acciones que emprende.
- Busca hacer aquellas cosas que tienen beneficio personal para él y quienes lo rodean.
- Evita comprometerse en resultados que no dependan 100% de él.

3.2. Orientación a la institución vista como estructura humana

¿Cómo valoriza la acción suya y de sus colegas y colaboradores en términos concretos?

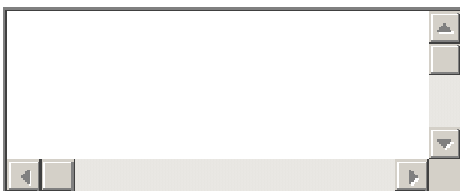
**¿Cómo establece el valor del trabajo de sus colaboradores?
¿Cómo mide el valor del trabajo?**



- Antepone la obra al hombre con lo cual vive en un permanente desafío.
- Organiza en forma jerárquica haciendo que los hombres se integren en pos de un objetivo.
- Busca que los hombres tengan un espacio central por su condición de tales, independientemente de la empresa.
- Busca que las acciones de los hombres se vean reflejadas a nivel individual.
- Busca el consenso personal más allá de la institución.

3.3. Orientación a la institución en su calidad de tal

**¿Qué es para usted una institución?
¿Qué es para usted la empresa en que trabaja?
¿Qué hace usted con los que no cumplen las reglas de juego de la institución?**



- Busca materializar la institución en términos concretos por las acciones que ejecuta.
- Materializa la institución en la ética de la misma y la aplica estrictamente.
- Caracteriza a la institución por quienes la dirigen en los niveles superiores.
- Define a la institución como el conjunto de individuos en su condición de tales.
- Considera a la institución como un negocio que está en movimiento en todo sentido.

3.4. La orientación al beneficio individual

¿Cuáles son los beneficios individuales que considera deben tener las personas por trabajar en una institución?
¿Cómo mide usted si una persona está identificada con la empresa?
¿Considera que estar identificado merece una recompensa material?



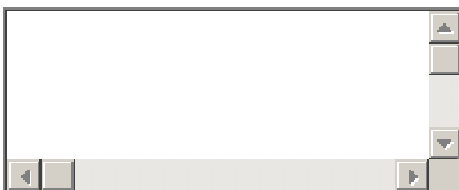
- El beneficio individual es una consecuencia de sus actos y no una causa de sus acciones.
- El beneficio individual tiene que ver con el desarrollo personal en la institución.
- El beneficio personal es un incentivo tanto en lo material como en el reconocimiento personal.
- El beneficio material es el motor básico que justifica su acción.
- El beneficio es lo que mueve cada acción del individuo, sea material o no.

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA

La inteligencia estratégica se manifiesta en el estilo estratégico que adopta una persona para la solución de problemas y el manejo de conflictos.

4.1. El desarrollo de acciones incidentales

¿En qué campos busca usted resolver problemas de la organización?
¿En qué campos, que no son los específicamente propios, busca hacerlo?
¿En qué campo logra hacerlo?



- Busca influir con acciones incidentales de soluciones mejores que las existentes.



- Busca influir con acciones incidentales que le permitan preparar su acción frontal.
- Busca influir con acciones incidentales para evitar que le impongan ideas.
- Busca influir con acciones incidentales para resolver los problemas de coyuntura.
- Busca influir con acciones incidentales para generar nuevas ideas.

4.2. Desarrollo de acción estructural

**¿En qué campos establece sistemas organizados para resolver problemas?
¿Cómo mide los resultados logrados?
¿Cómo participa usted de estas soluciones?**

- Su acción estructural está orientada al manejo de la globalidad de los problemas.
- Su acción estructural está orientada a la operación.
- Su acción estructural está orientada a la adquisición de conocimiento.
- Su acción estructural está orientada a la mejora personal.
- Su acción estructural está orientada a tener seguridad.

4.3. Desarrollo de acciones institucionales

**¿Cómo promueve usted acciones institucionales para resolver problemas?
¿Cuáles son los problemas en los cuales usted promueve acciones institucionales?
¿Cómo mide los resultados?**

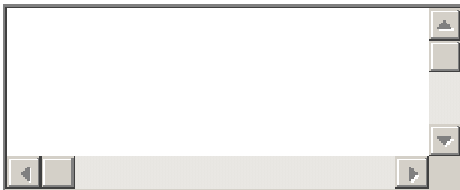
- Promueve acciones institucionales que permiten tomar nuevos espacios en el contexto.



- Promueve acciones institucionales que permiten tomar un rol dominante en el medio.
- Promueve acciones institucionales basadas en la imagen de la organización.
- Promueve acciones institucionales basadas en las personas que integran la organización.
- Promueve acciones institucionales para asegurar la imagen organizacional.

4.4. Desarrollo de acciones individuales

¿Cómo promueve acciones individuales propias o ajenas para la solución de problemas?
¿Cómo define las estrategias de mínima de estas acciones?
¿Cómo mide los resultados?



- Promueve las acciones individuales cuando son necesarias para hacer accesibles los conceptos en juego.
- Promueve acciones individuales para preparar el terreno para una acción institucional.
- Promueve las acciones individuales necesarias para buscar el consenso necesario para actuar.
- Promueve las acciones individuales necesarias para asegurar la operación del día a día.
- Promueve las acciones individuales para asegurar la responsabilidad de los demás participantes.

Institución:

Completado por:



Funcionalidad de la inteligencia ética

Diana Belohlavek, The Unicist Research Institute

Las investigaciones sobre inteligencia en The Unicist Research Institute han arrojado resultados demasiado concluyentes para ser dejados de lado en su difusión a la comunidad.

La investigación mostró a la ética como una inteligencia, y no como una escala de valores fuera del campo de la inteligencia.

La investigación particular de la ética comenzó en 1980 incluyendo 93 adultos y 9 niños, cuyas acciones fueron monitoreadas durante 25 años midiendo su evolución e involución.

Los resultados fueron aplicados al pronóstico de futuro en el campo individual, institucional y social.

El descubrimiento e integración de los tipos de inteligencias brindó una herramienta de diagnóstico fundamental que hoy se usa en los programas de desarrollo de talentos de The Unicist Corporate University.

El desarrollo de la inteligencia puede ser “catalizado”, inhibido o limitado. De esta forma, en la medida que se busque el desarrollo de la inteligencia de los individuos se necesita generar condiciones de operación que catalicen la funcionalidad inteligente.

Sólo el éxito cataliza el desarrollo de la inteligencia, el fracaso inhibe su evolución.

La influencia de un individuo en un medio depende de lo que agregue al mismo. Para ello cada individuo se basa en su inteligencia ética. Cuanto mayor el nivel de inteligencia ética mayor el nivel de la gente que lo sigue.

Las actitudes del hombre están determinadas por su ontointeligencia que es la más profunda de las inteligencias humanas, con la que menos contacto tiene el hombre común.

Dentro de la ontointeligencia la más profunda de las inteligencias es la inteligencia ética donde se instalan las conductas más profundas del hombre. Donde encuentran apoyo o limitación las conductas instintivas del hombre.

A partir de la inteligencia ética es que el hombre establece un rumbo en la vida, optando por el camino al cual puede acceder en función de la energía que dispone.

Lo que quedó demostrado es que la inteligencia establece el límite de la capacidad de acción del hombre. Pero este límite no es fijo, se desplaza en términos de evolución y de involución.



A medida que el hombre madura, su inteligencia se desarrolla; en la medida que el hombre no madura, su inteligencia se degrada.

Descubrir el nivel de inteligencia ética es el primer paso para decidir:

- c) Aprovecharlo en su funcionalidad;
- d) Desarrollar la inteligencia a un nivel superior si se tiene la voluntad y la energía para hacerlo.

Introducción

La inteligencia ética cumple diferentes funciones a saber:

- 5) Es la base subjetiva de la generación de valor agregado.
- 6) Es la que determina la influencia del individuo en el medio en que actúa.
- 7) Determina el manejo del tiempo.
- 8) Determina la capacidad estratégica de un individuo.

La generación de valor agregado

De acuerdo con el nivel de inteligencia ética que tenga un individuo éste tiene mayor o menor predisposición natural para agregar valor al medio.

Cuanto más alto el nivel de inteligencia ética, más fácil le resulta agregar valor al medio.

Cuanto más bajo el nivel de inteligencia ética mayor es el ejercicio de voluntad que tiene que hacer para agregar valor al medio.

En el extremo superior el individuo agrega valor al medio sin buscar recompensa alguna por ello. En el campo espiritual esto es frecuente. En el campo material no. Nikola Tesla, notable descubridor e inventor en el campo de la física, es un ejemplo de este caso.

En el extremo inferior el hombre busca vivir a expensas del medio. Es el sobreviviente que siente que no tiene la energía necesaria para orientarla a agregar valor y necesita aferrarse a lo que tiene.



La influencia y el liderazgo

Los individuos siguen a los que dan. Cuanto más da un individuo mayor es el nivel y la cantidad de individuos que lo siguen. Para agregar valor al medio la persona se basa en su inteligencia ética.

Por ello el liderazgo está basado en la inteligencia ética. Desarrollar líderes requiere por lo tanto el desarrollo de la inteligencia ética de las personas.

El manejo del tiempo

Cuanto más necesite tomar un individuo del medio más inmediatista necesita ser su actitud. Cuanto más busque transformar conocimientos en fundamentos, y sobre la base de fundamentos procure generar valor agregado, más largo es el tiempo interno que dispone el individuo.

El manejo del tiempo externo está apoyado en el tiempo interno. A medida que un individuo madura, su inteligencia ética se desarrolla y su manejo del tiempo mejora.

Por eso los niños son naturalmente inmediatistas, los adolescentes manejan tiempos muy cortos y recién las personas con madurez pueden “manejar” el tiempo. Cabe aclarar que estos ciclos no tienen edades cronológicas rígidas.

Mejorar el manejo del tiempo es ser capaz de tomar distancia y para ello se necesita de una inteligencia ética que lo permita.

Para lograr que un individuo mejore el manejo del tiempo se necesita promover el desarrollo de su inteligencia ética.

La capacidad estratégica

La capacidad estratégica de un individuo depende de su capacidad de agregar valor, de su influencia en el medio y de su manejo del tiempo.

Por ello la capacidad estratégica de un individuo depende del nivel de su inteligencia ética. Este nivel es relativo al medio en que actúa.

En un contexto de ética de la supervivencia, quien tenga la ética del valor ganado, puede desarrollar acciones que, aunque sean tácticas, son percibidas como estratégicas y generan resultados.

Depende de cuáles son los objetivos a lograr es el nivel de ética necesario. Los emprendedores individuales necesitan ser expertos en el manejo en condiciones de supervivencia. Las organizaciones emprendedoras necesitan apropiarse de valor para sobrevivir.



Recién las empresas organizadas como tales, que incluyen grupos emprendedores, necesitan operar con la ética del valor agregado.

El descubrimiento de la ontointeligencia

Según las investigaciones desarrolladas, la ontología unicista de la inteligencia determina la funcionalidad esencial de la inteligencia. La inteligencia tiene funciones reactivas, que es donde naturalmente se mide; funciones activas, donde se mide en términos potenciales y esenciales; y funciones determinadas por la ontointeligencia que aquí se presenta.

Esta síntesis es el resultado de una investigación que se inició en 1976 y que dio lugar al descubrimiento de la ontointeligencia operativa en 1985, al desarrollo de la ética del pensamiento conceptual (que se terminó en 1996) y a la comprobación de que la ética funciona como una inteligencia más, la más esencial al hombre (2006).

Cuanto más profunda la inteligencia, más difícil de medir y de modificar por la acción del individuo. Así, en la sociedad y las instituciones se pueden establecer contextos que estimulan o desestimulan el desarrollo de la inteligencia.

Esta investigación describió las inteligencias hasta hoy no descubiertas, explicando su funcionalidad y utilidad, para que puedan ser potenciadas en el propio individuo y en el medio en que éste actúa.

Los trabajos de investigaciones dieron a conocer los siguientes tipos de inteligencia:

- 1) La inteligencia conceptual
- 2) El estilo estratégico
- 3) El tipo de pensamiento
- 4) La inteligencia ética

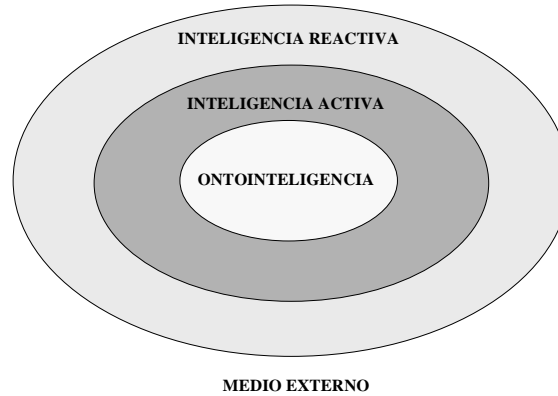
Los niveles de la inteligencia humana

Se demostró que la inteligencia humana opera en tres capas en términos de contacto con la realidad para el proceso de adaptación al medio. De esta forma, se describen en términos de contacto con la realidad:

- 4) La inteligencia reactiva, que tiene contacto directo con el medio.
- 5) La inteligencia activa, que sostiene la inteligencia reactiva cuando se busca planificar para hacer una acción determinada.
- 6) La ontointeligencia, que sostiene la inteligencia activa cuando se necesita aprehender la esencia de una realidad.



ONTOLOGÍA UNICISTA DE LA INTELIGENCIA



A continuación se presenta una síntesis de las conclusiones de las investigaciones.

Inteligencia reactiva

Determina la capacidad de actuar en forma adaptada ante una situación imprevista.

Se determina y se mide por:

- 4) El coeficiente emocional
- 5) El coeficiente intelectual
- 6) El coeficiente de elaboración de frustraciones

Inteligencia activa

Determina la capacidad de planificar las acciones en forma adaptada.

Se determina y se mide por:

- 4) La inteligencia conceptual: la capacidad empática introyectiva y simpática de influencia.
- 5) La inteligencia funcional: el tipo de inteligencia de un individuo. (musical, lógico- matemática, etc.)
- 6) La inteligencia vincular: Intrapersonal o Interpersonal.

Ontointeligencia

Determina la capacidad individual para aprehender el concepto que subyace a una situación compleja.

Se determina y se mide por:



- 4) La inteligencia ética: la funcionalidad de las reglas de juego de un individuo.
- 5) El estilo estratégico: la forma en que un individuo enfrenta la realidad a la que se busca adaptar.
- 6) El tipo de pensamiento: el mecanismo que utiliza la mente de un individuo para resolver los problemas que le trae la adaptación al medio.

Ontología unicista de la inteligencia ética

La inteligencia ética es la inteligencia que estructura reglas de juego estables y dinámicas para la acción del individuo en la realidad.

Las reglas de juego son estables porque responden a un propósito que está definido por el nivel de ética en que un individuo actúa.

Las reglas de juego son dinámicas porque, dentro de su nivel, el individuo tiene la posibilidad de determinar estrategias alternativas que satisfacen el objetivo buscado.

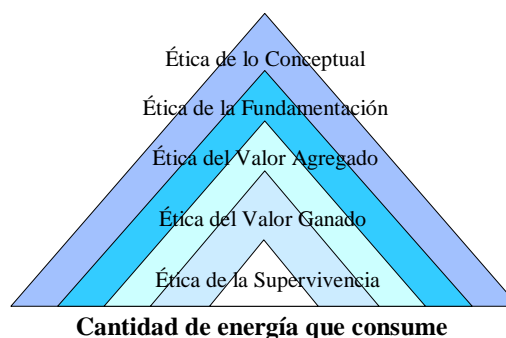
La inteligencia ética determina la capacidad de un individuo de agregar valor, su influencia sobre el medio y los demás, y el manejo del tiempo.

Se define a la ética como el conjunto de reglas que son funcionales a una situación, a una percepción de moral determinada y que se sostiene en una ideología complementaria.

Desde el punto de vista institucional se han encontrado cinco niveles de ética que sostienen el comportamiento de los individuos de una organización.

- 6) La ética de la Supervivencia
- 7) La ética del Valor Ganado
- 8) La ética del Valor Agregado
- 9) La ética de la Fundamentación
- 10) La ética de lo Conceptual

Pirámide de las Éticas con relación al consumo de energía personal



Copyright © Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute



La ética de la supervivencia

Es la ética dominante en las áreas marginales de una cultura o en las culturas marginales.

Tiene como estructura funcional la necesidad de sobrevivir, para lo cual está permanentemente a la expectativa de evitar amenazas y utilizar su fortaleza para compensar su debilidad. Ello hace que operativamente se dedique a evitar costos o trasladarlos a terceros y apropiarse de todo el valor que puede para asegurar su supervivencia.

El individuo que se maneja con esta ética influye sobre los que están en su misma condición sobre la base de acuerdos de supervivencia. Su manejo del tiempo se basa en lo instantáneo, es por reacción basada en la intuición. Tiene un manejo táctico reactivo.

La ética del valor ganado

Es la ética que tiene como estructura funcional agregar el mínimo valor que pueda para generar un valor ganado y minimizar los costos para asegurar su nivel de subsistencia.

El individuo que se maneja con esta ética influye sobre los que tienen la ética de la supervivencia y los individuos que agregan menos valor que él. Maneja el corto plazo, que es el tiempo que transcurre entre agregar valor y obtener la contrapartida. Tiene un manejo táctico activo.

La ética del valor agregado

Es la ética que tiene por objetivo maximizar el valor agregado al medio buscando optimizar la relación entre valor agregado y costo.

El individuo que se maneja con esta ética influye sobre los que se manejan con la ética de la supervivencia, la de valor ganado y los que necesitan agregar más valor del que agregan. Maneja el mediano plazo, que es el tiempo en que un conocimiento se transforma en valor agregado. Desarrolla estrategias de mediano plazo.

La ética de la fundamentación

Es la ética que considera que el valor agregado se asegura por el conocimiento y busca que los fundamentos para el trabajo sean razonables, comprensibles y comprobables para poder utilizarlos.

El individuo que se maneja con esta ética influye en los que se manejan con la ética de la supervivencia, del valor ganado, del valor agregado y en individuos que tienen menor conocimiento que él para actuar en el medio. Maneja el largo plazo que es el tiempo que



transcurre entre descubrir un concepto y transformarlo en conocimiento útil. Desarrolla estrategias de largo plazo.

La ética de lo conceptual

Es la ética que busca maximizar el valor agregado a través de poner a su disposición un alto nivel de energía canalizando la necesidad de dar.

El individuo que se maneja con esta ética influye sobre todos, a través de la energía que pone a disposición del medio. Maneja el tiempo universal, que es el tiempo natural, de los ciclos, sin límite de tiempo, sin tener en cuenta su propia existencia. Desarrolla estrategias utilizando las fuerzas disponibles, posibles o esperables.

La ética como propósito último de la inteligencia

La ética es, en su calidad de regla de juego de la adaptación al medio, el propósito de la inteligencia. Lo que hace la ética es generar el comportamiento adaptativo del ser humano y como tal es el motor del comportamiento cultural del mismo.

La ética pone en marcha la cultura individual o colectiva. Es su función verbal. La ética no puede ser observada ni percibida, sólo se la puede intuir y se la puede ver materializada en los hechos que produce el ser humano.

La moral, que es el motor de la ética, es lo que aparece como observable. A pesar de ser un valor y tener un alto nivel de abstracción, la moral puede ser observada. Al actuar con conductas guiadas por un “deber ser” operativo, la moral tiene límites observables.

Sintéticamente, se puede decir que hay una moral orientada al beneficio de la comunidad y también hay una moral orientada a “tener la conciencia en paz”. A esta segunda moral se la denominó “anti-moral”, por negar la función social de la misma.

Dentro del concepto moral, separamos la moral introyectiva de la moral proyectiva. Cuando el propósito es lograr una adaptación dinámica al medio, donde el individuo influye y es influido por el medio, la moral necesita ser introyectiva.

Introyectar implica encontrar dentro de uno mismo el reflejo de la realidad en que se actúa. Sólo si uno actúa sobre la base de encontrar dentro de sí la realidad externa, se puede decir que existe la posibilidad de una acción adaptada. El riesgo de falacias siempre existe.

En cambio, cuando la moral es proyectiva, es porque se pretende que el medio actúe en función de las necesidades que uno mismo tiene. Como dice Peter Belohlavek en su libro “Fundamentalismo: la Ética del Sobreviviente”, “El deber ser absoluto es la más sublime expresión del egocentrismo”.



La moral proyectiva tiende a ser un deber ser absoluto, al menos para los demás. Tiene, por ser proyectiva, la dificultad de medir a los demás por los actos, mientras el individuo se mide a sí mismo por las intenciones. Tiende a generar una doble moral que es una de las formas de la falacia de la moral.

Desde el punto de vista de la inteligencia, la ideología es una creencia que utiliza un mecanismo para satisfacer un interés que confirma la creencia. La ideología se materializa en una estructura más o menos rígida de funcionamiento neuronal que establece el camino más económico de la funcionalidad ética.

La ideología puede funcionar como un valor absoluto o como un valor relativo. Cuando es absoluto se transforma en un fin y no en un medio y hace que la ética deje de ser funcional al medio al cual se pretende adaptar en forma dinámica.

La ética como parte de la estructura ontológica de la inteligencia ha sido desechada tanto por los estudios de la inteligencia como por los estudiosos de la ética que la consideran una función de “lo espiritual” y no de la inteligencia.

Cabe acotar que lo que se denomina espíritu, nunca definido en forma tal que pueda ser validado, se refiere, desde el punto de vista ontológico, al concepto más profundo que subyace y que no puede ser demostrado sino en sus efectos.

La ontología de la inteligencia define que la ética, junto con los estilos estratégicos de los individuos y los tipos de pensamiento, definen la estructura más esencial de la inteligencia y que las inteligencias clasificadas hasta hoy son expresiones más operativas a las cuales le subyace esta estructura ontológica.

La ética, o mejor dicho las éticas, considerando los diferentes niveles de ética, son estructuras a las cuales les subyace el propósito que tiene el individuo en el uso de su inteligencia en su adaptación al medio.

La ética de la supervivencia tiene como propósito implícito sobrevivir en un medio que es hostil. Un niño recién nacido está condicionado por esta ética. Sin ella no podría sobrevivir. El anciano también está condicionado por esta ética.

La ética del valor ganado tiene como propósito asegurar la subsistencia para lo cual necesita apropiarse de valor del medio para evitar caer en el riesgo de una situación de amenaza y caer en la ética de la supervivencia. El hombre hasta salir de la adolescencia, necesita de la ética del valor ganado para actuar.

La ética del valor agregado tiene como propósito generar valor en el medio dentro de un contexto donde la contrapartida de valor agregado permite al individuo desarrollarse y crecer en ese medio. El hombre utiliza esta ética mientras es joven. Definimos joven al que está creciendo en el medio en que actúa.

La ética de la fundamentación tiene como propósito asegurar la influencia en el medio en que se actúa. Se comporta como un atractor extraño (driver). El hombre maduro



utiliza la ética de la fundamentación cuando busca influir sin necesidad de empujar ni tirar.

La ética conceptual tiene como propósito maximizar el valor agregado al medio, independiente de la ética que predomine en ese medio, y por lo tanto incluye todas las éticas en su concepción. Requiere para su utilización una actitud de desprendimiento muy grande, ya que parte del supuesto de que todos tienen razón en sí, lo que varía es la funcionalidad de esta razón. Es la inteligencia de la sabiduría.

El desarrollo de la inteligencia ética

La inteligencia ética se puede desarrollar. Así como se puede catalizar la maduración de una persona se puede catalizar el desarrollo de la inteligencia ética. Implica una decisión individual y personal.

La metodología para hacerlo es de base objetiva. Es un camino individual que no exige apoyo terapéutico. Sólo requiere una decisión personal y un control para evitar las falacias que se puedan construir en el camino.

Catalizadores e inhibidores de la inteligencia

El desarrollo de la inteligencia puede ser “catalizado”, inhibido o limitado. De esta forma, en la medida en que se busque el desarrollo de la inteligencia de los individuos se necesita generar condiciones de operación que catalicen la funcionalidad inteligente. Sólo el éxito cataliza el desarrollo de la inteligencia, el fracaso inhibe su evolución.

Catalizadores

Se detectaron los siguientes catalizadores:

- 5) El abordaje de la realidad con un enfoque en investigación, donde el error es parte del proceso de llegada a un resultado funcional.
- 6) El desarrollo de la memoria en forma de objeto cognitivo, es decir relacionada a una o varias acciones y con el consecuente fundamento.
- 7) El modelo individual de incorporar nuevos conocimientos basado en el aprendizaje, sin depositar fuera la responsabilidad.
- 8) El manejo de la ética de la fundamentación en las relaciones interpersonales que no tengan que ver con aspectos estrictamente afectivos.



Inhibidores o “limitantes” de la inteligencia

Se detectaron los siguientes inhibidores:

- 8) El manejo del lenguaje
- 9) Las falacias individuales
- 10) Las falacias institucionales (mitos falaces institucionales)
- 11) Las falacias sociales (mitos falaces sociales)
- 12) La ética de la democracia dominante en el medio
- 13) La ética de conducción dominante en el medio
- 14) La ética individual dominante

Los catalizadores investigados son de uso individual y tienen mucha menos energía que los inhibidores sociales.

Así, en las sociedades en que un individuo busca tener un nivel de inteligencia mayor que el establecido por los limitantes del medio, necesariamente queda “marginado”, expulsado o se tiene que ir de ese entorno. Esta situación actúa como un inhibidor más para el desarrollo de la inteligencia de los individuos.

Sinopsis de la Ontointeligencia (para la adaptación del individuo al medio)

Inteligencia Ética <small>Determina el valor agregado, la influencia en el medio y el manejo del tiempo.</small>	Inteligencia Estratégica <small>Determina la amplitud del campo de acción de un individuo.</small>	Tipo de Pensamiento <small>Determina la profundidad de manejo de su campo de acción.</small>	Manejo de la complejidad
Conceptual	Integrador	Unicista	Puede manejar situaciones muy complejas de tiempos de incertidumbre indefinidos.
Fundamentos	Ocupante de espacios vacíos	Conceptual	Puede manejar sistemas estructurados de alta complejidad con tiempos de respuesta de largo plazo.
Valor agregado	Frontal	Científico	Puede manejar sistemas estructurados de baja complejidad con tiempos de respuesta de mediano plazo.
Valor ganado (subsistente)	Atacante por el flanco	Analítico	Puede manejar sistemas simples con tiempos de respuesta de corto plazo.
Sobreviviente	Liberador	Operativo	Puede manejar sistemas simples con tiempos de respuesta inmediatos.

Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

La investigación permitió describir las inteligencias hasta hoy no descubiertas, explicando su funcionalidad y utilidad, y mostrando además los factores que actúan como “catalizadores” y como “inhibidores” en los procesos de desarrollo en el individuo en relación con su medio.

Ontogénesis de la inteligencia ética

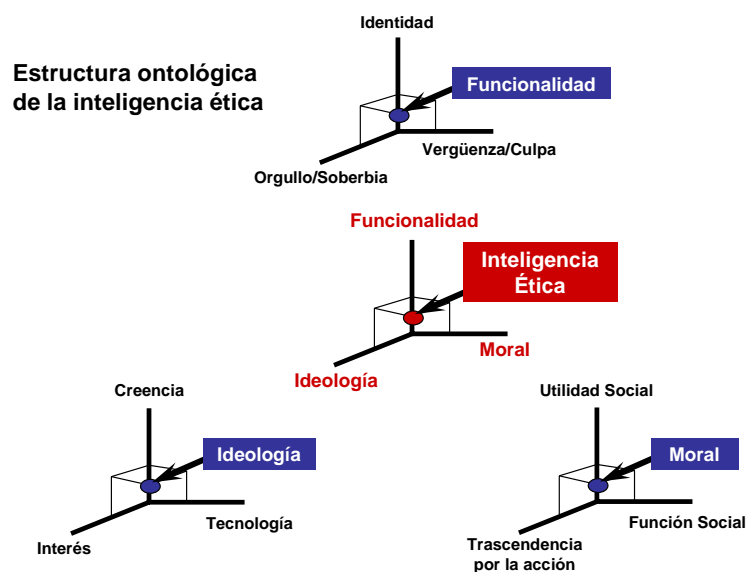
La inteligencia ética es un mecanismo mental que construye los preceptos estructurales y las reglas de juego con que un individuo aborda la realidad.

La inteligencia ética tiene por objetivo hacer funcional la interacción entre el medio y el individuo. Su propósito último es conservar la identidad del individuo en cuestión.

Cuando hablamos de identidad nos referimos tanto a los aspectos individuales como a los grupales y sociales.

La inteligencia ética funciona adecuadamente cuando el individuo logra los objetivos que afirman su identidad, siente orgullo por lo que es, parece y hace y siente vergüenza cuando falla. Cuando falla repara naturalmente para evitar caer en un proceso de culpa que llevaría a la inteligencia ética a operar en forma disfuncional.

La estructura ontológica de la inteligencia ética es la siguiente:



Copyright© Peter Belohlavek/ The Unicist Research Institute

El propósito de la inteligencia ética es, como se dijo antes, conservar en lo profundo la identidad del individuo. Cuando estamos ante un adulto, la función moral es lo que hace evolucionar o involucionar a la inteligencia ética.

Si un individuo deja de lado la utilidad social de su accionar y la sustituye por el propósito de estar en paz con su conciencia, naturalmente el individuo se vuelca a operar con las reglas de juego de la ética de la supervivencia.

La trascendencia por el absoluto, con Dios, es parte de la trascendencia por la acción y es un elemento necesario para que la función moral exista. Por eso todos aquellos que niegan los absolutos no acceden a su ontointeligencia o sólo pueden operar en el nivel que corresponde a la ética del sobreviviente.



La ideología es el sostén de la funcionalidad de la inteligencia ética. Para explicar esto es útil describir la ontogénesis de la inteligencia ética.

La etapa de la supervivencia

Cuando un niño nace su ética no existe, su conducta es amoral, su objetivo es sobrevivir y crecer, careciendo de ideología. Se establece en su comportamiento en la ética del sobreviviente.

Cuando los adultos operan en la ética del sobreviviente, operan de la forma antes descrita.

La etapa del valor ganado

En condiciones de culturas desarrolladas, un niño tiene su sustento asegurado. Cuando no es así sigue operando a nivel de la ética de supervivencia, donde la amoralidad se vuelve un anti-concepto de moral y la justificación de su accionar le genera un sustento ético.

Pero volviendo al estadio de niño con su supervivencia asegurada, este aseguramiento lo obliga a seguir determinadas conductas esperadas por el medio que lo “mantiene”.

Estas conductas funcionales a la necesidad de ser mantenido generan la ética del valor ganado. Es la ética que establece las reglas de juego necesarias para apropiarse de valor.

Esta etapa se agudiza en la adolescencia, donde el individuo tiene más carencias que un niño. Está dejando de ser niño y todavía no es adulto autosuficiente. Esta circunstancia hace que se integren dos éticas funcionando al mismo tiempo.

- 3) La ética del valor ganado por la parte de niño que tiene el adolescente.
- 4) La ética de sobreviviente por la parte incipiente de adulto que tiene el adolescente.

De allí la inteligencia errática que tiene un adolescente en su proceso de adaptación al medio.

Cuando un adulto busca ser mantenido o necesita ser mantenido tiende a desarrollar las mismas actitudes de un niño o de un adolescente.

La etapa del valor agregado

La adolescencia termina cuando un individuo está en condiciones de insertarse en forma útil a una sociedad, es decir, genera valor agregado. El joven desarrolla en estas



circunstancias la ética del valor agregado lo que le permite ir ganando posiciones en las sociedades desarrolladas y en desarrollo.

Un individuo es adulto joven, cualquiera sea su edad, si su ética es funcional al agregado de valor. Por ejemplo, un ladrón que trabaja para el jefe de una banda no agrega valor en los términos que estamos hablando. Consideramos valor agregado al que se genera a partir de algo o alguien y no el que surge a costa de algo o alguien.

La etapa de la fundamentación

Cuando un individuo, ya adulto, busca influir en el medio al punto de generar cambios en la sociedad que permitan “obtener más con lo mismo” o “más con menos” necesita alcanzar un nivel de ética que le permita manejar fundamentos que puedan ser compartidos para generar sinergia.

La ética de la fundamentación es para aquellos que buscan generar un valor agregado cualitativamente mejor que el que se venía haciendo. Siempre a partir de algo o alguien y no a costa de algo o alguien.

La etapa conceptual

La etapa conceptual es la etapa de la “sabiduría” ya que incluye todas las demás etapas en la medida que sean funcionales a una situación.

Inteligencia ética y falacias

Las falacias producen, por su propia definición, efectos paradójales. El proceso de adaptación dinámica no puede producirse y el individuo cae, al menos temporalmente, al nivel de la ética de supervivencia para poder salir de la situación.

Con cada caída en el nivel de supervivencia se le hace más difícil conservar el nivel de inteligencia ética que había alcanzado.



Ética en los negocios

Clusters de negocios por origen de las ganancias

Ética del sobreviviente

Negocios marginales

Propósito: Obtener ganancias

Justificación: Toma de oportunidades

Objetivo operativo: Tener

Ética mínima para: Especuladores, oportunistas, marginales, guerra

Ética del valor ganado

Negocios operativos (orientados a la seguridad)

Propósito: Obtener ganancias

Justificación: Operar

Objetivo operativo: Valor del esfuerzo

Ética mínima para: Funcionarios, asesores, outsourcing higiénico, profesores

Negocios comerciales (orientados a la libertad)

Propósito: Obtener ganancias

Justificación: Vender

Objetivo operativo: Productos

Ética mínima para: Comerciantes, distribuidores, seguros, bancos

Ética del valor agregado

Negocios industriales

Propósito: Obtener ganancias

Justificación: Producir

Objetivo operativo: Mercado

Ética mínima para: Industria, servicios de valor agregado, outsourcing de valor agregado



Ética del fundamento

Negocios del conocimiento

Propósito: Obtener ganancias
Justificación: Desarrollar soluciones
Objetivo operativo: Innovación
Ética mínima para: Investigación y tecnología

Negocios académicos

Propósito: Obtener ganancias
Justificación: Enseñar
Objetivo operativo: Aprendizaje
Ética mínima para: Educación

Negocios medicina

Propósito: Obtener ganancias
Justificación: Curación
Objetivo operativo: Salud
Ética mínima para: Servicios médicos, pharma

Conclusiones

En esta investigación se descubrió que la inteligencia ética es un mecanismo mental que construye los preconceptos estructurales y las reglas de juego con que un individuo aborda la realidad. Tiene por objetivo hacer funcional la interacción entre el medio y el individuo. Su propósito último es conservar la identidad del individuo en cuestión. Cuando hablamos de identidad nos referimos tanto a los aspectos individuales como a los grupales y sociales.

Lo que quedó demostrado es que la inteligencia establece el límite de la capacidad de acción del hombre. Pero este límite no es fijo, se desplaza en términos de evolución y de involución.

La inteligencia ética se puede desarrollar. Así como se puede catalizar la maduración de una persona se puede catalizar el desarrollo de la inteligencia ética. Implica una decisión individual y personal.

A medida que el hombre madura, su inteligencia se desarrolla; en la medida que el hombre no madura, su inteligencia se degrada.

La inteligencia ética funciona adecuadamente cuando el individuo logra los objetivos que afirman su identidad, siente orgullo por lo que es, parece y hace y siente vergüenza



cuando falla. Cuando falla repara naturalmente para evitar caer en un proceso de culpa que llevaría a la inteligencia ética a operar en forma disfuncional.

Sólo el éxito cataliza el desarrollo de la inteligencia, el fracaso inhibe su evolución.

La inteligencia ética de un individuo define la forma en que aborda su adaptación al medio en relación a la generación de valor agregado, la influencia que genera en el medio en que actúa, su manejo del tiempo y su capacidad estratégica.

A partir de la inteligencia ética es que el hombre establece un rumbo en la vida, optando por el camino al cual puede acceder en función de la energía que dispone.

La inteligencia ética define la base de la funcionalidad con que un individuo aborda la realidad y por lo tanto también los negocios. Distintas éticas permiten hacer diferentes negocios. Cuando esto no se tiene en cuenta, el hombre tiende a construir falacias.



Annex Authors' Briefs



Peter Belohlavek

Peter Belohlavek was born in Zilina, Slovakia, in 1944. He is the author of The Unicist Ontology of Evolution and models applied to Future Research and Strategy in the Social, Institutional and Individual fields.

He is the creator and developer of The Unicist Theory, which is based upon his discovery of the Structure of Concepts. Both, his discovery and models are the base of natural laws to explain evolution.

His basic background is in Economic Sciences. He developed research and studies in the fields of Management, Anthropology, Economy, Education, Epistemology, Psychology, Sociology and Life Sciences.

He dedicated his life to the research of evolution in the fields of Human Behavior, Economy, Social Behavior and Management.

The Unicist theory is the basis of modern future research and strategy. His work includes universal matters such as the Theory of Evolution, the Structure of concepts, The Laws of Evolution, and the Structure of Thoughts. Until 2007 the author has developed more than 2000 researches.

Many of Belohlavek's findings are synthesized in the Encyclopedia of Concepts, which reflects his 27 years of scientific research. Some of his applications were published in more than 20 books, among them: The Unicist Theory of Evolution, The Encyclopedia of Business Concepts, Personal Strategies, Logic of Human Behavior, etc.

Applications based upon his theoretical developments were applied in more than 500 institutions, companies and countries. Thousands of students around the world have already learned about his theory.

The conceptual development has not only changed the paradigms of thoughts but also the paradigms of philosophy by fostering the concept of "Action-Thought-Action" which sustains the "philosophy of the added value".

Peter Belohlavek's research works include: Basic Research, Conceptual Developments, Scientific Developments, and Development of Cultural Archetypes.

Main Breakthroughs

Basic Research

The Unicist Ontology of Evolution

The Structure of Concepts

The Unicist Logic

The Logical Structure of Fallacies

Unicist Methodology for the Research of Complex Systems



Scientific Applications of the Unicist Ontology of Evolution developed by Peter Belohlavek

In Life Sciences: Development of the functional structure that regulates evolution and the development of the structure of living beings as a unified field.

In Research: Development of a methodology for complex systems research.

In Philosophy: Refutation of Hegel's dialectic theory, as a particular case, and the formulation of the laws of the double dialectic.

In Social Sciences: Discovery of cross-cultural "invariables" and their laws of evolution.

In Future Research and Strategy: Modeling of the structure of concepts that allows inference of evolution.

In Education: Discovery of the concepts of learning which has given scientific sustainability, amongst others, to Piaget.

In Anthropology: Discovery of the "invariables" of human behavior.

In Mathematics: Development of the conceptual basis of dependence, interdependence, independence of variables.

In Economic Science: Discovery of the structure of Conceptual Economics. Development of the conceptual structure of Economic Schools and their functionality.

In Political Science: Development of the conceptual basis of ideologies and their functionality.

In Cognitive Science: Development of a methodology to construct knowledge with existing information through an integrative logic.

In History: Development of a historical analysis methodology based on the Unicist dialectic (double dialectic).

In Logic: Development and formalization of the integrative logic, sustention for the unified fields' theory in evolution.

Applications of the Unicist Ontology of Evolution

- The Unicist Theory of Demand
- Development of a research methodology
- Unicist Country Scenario Building
- Development of a methodology for Historical Research
- The discovery of cross-cultural "invariables" and archetypes

Business Applications

Fundamental economic analysis (macro)
Fundamental social analysis (macro)
Country scenario building



Business scenario building
Globalization analysis
Fundamental financial analysis (micro)
Fundamental economic analysis (micro)
Operation analysis
Industrial analysis
Commercial analysis
Organizational analysis
Strategic analysis
Business analysis
IT design
Human Resources analysis
Cost analysis
Learning process analysis
Management analysis
Market analysis
Object building
Knowledge Management
Market Laboratory
Organizational Laboratory
Project Management
Research & Development

Some Companies where this methodology has been used

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).

Cultural Archetypes of Countries

Argentina, Australia, Belgium, Brazil, Canada Chile, China, Colombia, Costa Rica, England, Finland, France, Germany, Holland, India, Israel, Korean Republic, Mexico, New Zealand, Italy, Japan, Norway, Peru, Poland, Russia, Saudi Arabia, Slovakia, Spain, Sweden, Switzerland, Uruguay, USA, Venezuela.

Main Books Published in English

The Unicist Ontology of Evolution
What is the Unicist Ontology of Evolution?
Unicist Riddles
Unicist Strategy for Family Businesses
Unicist Marketing Mix Strategy
Unicist Lean Management



Unicist Archetypes of Countries: SWEDEN
Unicist Archetypes of Countries: GERMANY
Unicist Archetypes of Countries: FRANCE
Unicist Archetypes of Countries: BRAZIL
Unicist Archetypes of Countries: AUSTRALIA
Unicist Anthropology: introduction to unicist country future research
The Unicist Price Elasticity of Demand
The Origin of Fallacies and Paradoxical Behaviors
The Ethic of Foundations
Unicist Human Capital Building
OEE – Overall Equipment Effectiveness – The Unicist Approach
Networking: the unicist approach to network building
Knowledge, the competitive advantage
Globalization, the new tower of Babel?
Counseling Driven Learning
How to deal with complexity: the unicist approach
Unicist Logic to approach complexity
Blue Book: Unicist Methodology for the Research of Complex Systems



Diana Belohlavek



Diana Belohlavek is currently the Knowledge Bank Manager at The Unicist Research Institute.

Her postgraduates' studies were in research methodologies at The Unicist Corporate University.

One of the personal interests that has influenced her professional career the most has been the study of myths from an anthropological point of view.

Diana Belohlavek is part of the Unicist Network's Partners

Admissions Committee.

She was a swimmer and a triathlete. Her research work has allowed her to integrate her competitive experience in sports with her personal development and institutional management.

She is a lecturer in the field of unicist technologies. Her main lectures are:

- Talent Development
- Development of ethical intelligence
- Unicist Knowledge Management

Books published:

- The Unicist Ontology of Learning applied to Talent Development
- The Unicist Ontology of Human Capital Building
- The Unicist Ontology of the Competitive Spirit
- The Unicist Ontology of Intellectual Capital
- Unicist XD: back2back methodology (co-author)
- Unicist Knowledge Management in the Mining Industry
- Unicist Knowledge Management in the Health Care Business

She has been the project leader of several research projects at The Unicist Research Institute. She is currently leading research projects in the field of knowledge acquisition and its implicit fallacies and myths, and in the use of description methodologies for the improvement of diagnoses.



Diego Belohlavek



He is a spontaneous conceptualist that will lead you in the process of learning the unicist ontological models. His specialty is system engineering driven.

He is responsible for creating the unicist ontological model for diagnostics using expert systems with an output in natural language.

One of the personal interests that most influenced his development was the integration of hard engineering knowledge, soft information technologies, art and personal

relations.

He coordinates Ecotechnologies a Unicist Network partner promoting the use of Unicist Decision Support Systems.

He coordinates the development of the Unicist CRM, a complementary decision support tool for customer relations management.

He is a lecturer in the field of unicist technologies. His main lectures are:

- BEES: Unicist ontology-based business expert system
- Unicist CRM

He is co-author of the book: Unicist XD: back2back methodology.



The Second Symposium of the IX International Unicist Conference will be held on April, 24th, 2008. It will be focused on Business, Individual, and Social Diagnostics. We are looking forward to seeing you back in April.

N. I. Brown
n.i.brown@unicist.org
Academic Organization
IX International Unicist Conference 2008

M. Alvaro
malvaro@unicist.net
Coordination
IX International Unicist Conference 2008