

Estrategias para la coexistencia

MBA. Taniuska Gutiérrez,
Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua

Abstract : *El desarrollo humano en toda su historia ha sido testigo de los grandes avances de la humanidad, la construcción de la sociedad actual, la modernización de la comunicación, la manera de relacionarnos las tendencias futuras de amortabilidad entre tantas. Todo esto es el resultado de la necesidad de hombre de auto realizarse y lograr todo lo que se imagina.*

Partiendo de los conceptos básicos que definen las estrategias y la coexistencia se podría decir que la coexistencia de los seres humanos con los animales y las cosas en un periodo de tiempo determinado se puede analizar según las acciones que ha tomado el hombre con respecto a demostrar su poder de ser pensante o sabio.

Keywords - *Comunicacion, coexistencia, competencia, estrategias, habilidades sociales, Homo sapiens, Humanos, relacionarse, sociedad.*

I. INTRODUCTION

Coexistimos con muchas especies diferentes, compartimos un mismo planeta desde hace millones de años. Vivir en sociedad es lo que exige tener alianzas sociales y la necesidad de aplicar estrategias para asegurar tu legado. El problema fundamental es poder determinar cuáles son las estrategias idóneas que debes de desarrollar según el medio que te rodea.

La conexión social es nuestra clave para la supervivencia y la reproducción. La capacidad de hablar sobre ficciones es la característica más singular del lenguaje de los sapiens El propósito fundamental de conocer nuestros orígenes es relacionar el comportamiento primitivo con las actitudes que los seres humanos actuales demuestran en su interacción social.

En este documento se utilizó el Método de observación con enfoque cualitativo, el proceso es menos planificado, tiene una estructura flexible y totalmente personal: es más, el observador juega un papel central. No se trata sólo de un registro de situaciones, elementos o aspectos predefinidos, sino de un proceso complejo de inmersión en lo observado, con especial atención a los detalles y de registro de todo aquello que pueda ser de interés. De hecho, la calidad de un buen proceso de observación directa cualitativa esta fuertemente definida por la capacidad del observador de captar aquello que tenga el potencial de convertirse en un dato de investigación.

II. HEADINGS

*En el libro ("Sapiens". De animales a Dioses, 2011), **Una breve historia de la humanidad**; se extrajo los siguientes párrafos textuales:*

Parte I

“La revolución cognitiva”

Hace unos 70 mil años organismos pertenecientes a la especie homo sapiens empezaron a formar estructuras complejas llamada cultura. El desarrollo subsiguiente de estas culturas humanas se llama historia.

Tres revoluciones muy importantes conforman el curso de la historia: la revolución cognitiva marco el inicio de la historia. La revolución agrícola hace unos 12 mil años. Y la revolución científica hace solo 500 años.

Hubo humanos mucho antes de que hubiera historia.

Estos humanos arcaicos amaban, jugaban, formaban amistades íntimas y competían por el rango y el poder...pero también lo hacían los demás animales.

Lo más importante qué hay que saber acerca de los humanos prehistóricos es que eran animales insignificantes que no ejercían más impacto sobre su ambiente que los gorilas, las luciérnagas o las medusas.

“Esqueletos en el armario”

Desde hace unos dos millones de años hasta hace aproximadamente 10.000 años, el mundo fue el hogar de varias especies humanas; al menos seis especies diferentes de hombres. Es nuestra exclusividad actual y no este pasado multiespecífico, lo que es peculiar...y quizás incriminador.

“El coste de pensar”

La selección natural favoreció los nacimientos prematuros, cuando muchos de los sistemas vitales están todavía subdesarrollados. Los bebés humanos son desvalidos y dependientes durante muchos años para su sustento, protección y educación.

Esto ha contribuido enormemente tanto a las extraordinarias capacidades sociales de la humanidad como a sus problemas sociales únicos.

“Guardianes de nuestros hermanos”

Hace unos 70.000 años los homos sapiens procedentes de África oriental se extendieron por la península Arábiga y desde ahí invadieron el continente euro asiático, donde la mayor parte de Euroasia ya estaba colonizada por otros humanos, por ejemplo, los neandertales.

¿Si los neandertales y otras especies humanas no se fusionaron con los sapiens por qué desaparecieron? Una posibilidad es que homo sapiens los empujara hacia la extinción.

Otra posibilidad es que la competencia por los recursos derivara en violencia y genocidio. La tolerancia no es una marca de fábrica de los sapiens.

Cuando Charles Darwin indico que homo sapiens era solo otra especie animal, sus coetáneos se sintieron ofendidos. Incluso en la actualidad muchas personas rehúsan creerlo. Si los neandertales hubieran sobrevivido, ¿nos imaginaríamos que somos una criatura diferente? Quizás esta sea la razón por la que nuestros antepasados eliminaron a los neandertales. Eran demasiado familiares para ignorarlos, pero demasiado diferente para tolerarlos.

“El árbol del saber”

¿Qué es lo que tiene de especial nuestro lenguaje?

Nuestro lenguaje es asombrosamente flexible. Podemos combinar un número limitado de sonidos y señales para producir un número infinito de frases. Cada una con un significado distinto. Por ello podemos absorber almacenar y comunicar una cantidad de información prodigiosa acerca del mundo que nos rodea.

Nuestro lenguaje único evoluciono como un medio de compartir información sobre el mundo. Como una variante de chismorreo. Según esta teoría homo sapiens es ante todo un animal social.

La cooperación social es nuestra clave para la supervivencia y la reproducción. La capacidad de hablar sobre ficciones es la característica más singular del lenguaje de los sapiens.

El propósito fundamental de conocer nuestros orígenes es relacionar el comportamiento primitivo con las actitudes que los seres humanos actuales demuestran en su interacción social.

III. DISCUSIÓN Y RESULTADOS

(Goleman, 2013)

Las estrategias son los métodos y técnicas que se utilizaran como bases para la consecución de una meta, previendo posibles inconvenientes y procediendo de acuerdo a la manera más idónea dados los recursos que se tienen.

Para sobrevivir el ser humano utiliza sus instintos básicos provenientes del cerebro reptiliano, busca la manera de permanecer en un medio, evaluando el entorno en el que se encuentra y las dinámicas de comportamiento de los seres que lo rodean y así puede desarrollar las técnicas para relacionarse, convivir y sobrevivir.

Las estrategias que predomina es salvar su existencia y si para ello alguien más debe extinguirse se aplica la ley del más fuerte. Primera estrategia la ley de la selva. No siempre esto funciona en la selva de cemento, ya que el poder no lo genera la fuerza sino el coraje y la destreza con la que enfrentamos los problemas. Estar a la defensiva no es más que un impulso que nos deja entrever el miedo que sentimos a nuestro adversario, así es que gritar ofender y atacar no es una buena táctica.

Para ciertos actores de un medio hostil hacerse el muerto es mejor que demostrar el valor y el coraje que les da la razón, por eso utilizan el llamado efecto caracol: lento, conchudo y baboso para evitar enemigos. Esta estrategia es común mente utilizada cuando ya has observado que si tratas de sobresalir te eliminan. Medir fuerzas no sería muy inteligente cuando te has percatado que no eres invencible y si deseas permanecer deberás evitar toda confrontación y demostración de tu poder. Aquí aplica una regla muy importante si deseas tener el edificio más alto deberás derrumbar a los que están creciendo, por lo tanto, si tu oponente descubre que tienes las intenciones de competir y aun no has comprendido que no posees el poder necesario para este enfrentamiento, deberás estar dispuesto a que te derrumben.

La búsqueda de la auto realización se basa en alcanzar tus objetivos y es tan temporal que siempre estamos en esa búsqueda. Nunca terminas de saciar el deseo humano. Mientras tus deseos y necesidades no interfieran con el resto no habría problema alguno. Pero si coinciden con las aspiraciones de alguien ahí es el comienzo de la guerra. Y esto se pude visualizar desde antes de imaginarte que estas provocando a un potencial adversario porque normalmente todos te quieren ver bien pero no mejor que ellos. Si desarrollas una ventaja competitiva

difícil de alcanzar tendrían que esforzarse mucho para superarte. En este caso aplican la estrategia de evitar que crezcas y desde el principio socavan tus aspiraciones así derrotan los potenciales oponentes planeando a futuro desde ya.

Estar bien con todo el mundo y tener relaciones armoniosas es lo que requiere un buen clima organizacional, pero esto no solo dependerá de la actitud que tienen los miembros que la conforman. Esto requiere de dominar los instintos y las emociones y pretender que un comporta-miento racional es el que debes poner en práctica. De aquí se desarrolla una de las estrategias más conocidas por la diplomacia tradicional: aparentar ser amigo de todos y enemigo de nadie. Que los otros se peleen haciéndoles creer que estas de su lado cuando realmente no perteneces a ningún bando. Al contrario, te alegras de saber que esos problemas no son los tuyos y sacaras provecho de esa situación.

La unión te da fuerzas. Aquí aplica otro lema “el enemigo de tu enemigo tu amigo será” creo que aquí se pierde hasta la memoria y la dignidad, para poder unirse a alguien que te hizo daño y olvidarlo temporalmente mientras estas luchando en contra de alguien más. La unión para destruir aplica como estrategia, porque busca la unidad de diferentes resentimientos reservados para lograr un objetivo en común. Esta práctica temporal y cínica es aplicada frecuentemente por personas sin escrúpulos que con tal de obtener su propósito pasan por encima de sus valores. Se culpan unos a los otros y se lavan las manos como Pilatos. Unidos para la conspiración y sacar provecho de una situación en particular sería lo más parecido a la corrupción. No tienen dignidad le venden el alma al diablo si es necesario por una cuota de poder.

Difamar y destruir la imagen de tu oponente es, entre tantas estrategias, una de las más utilizadas. Destruyendo la moral de tu adversario podrás tener a más personas que avalen o apoyen tu propósito. Esta técnica minimiza las posibilidades de que tu adversario puede sobrevivir, ya que manipulas con esa imagen al resto de personas que juzgaran ese comportamiento inapropiado de la persona la cual su imagen está en tela de juicio, sin considerar sus propios defectos o debilidades humanas. Sujetos sin escrúpulos se dan la tarea de destruir de raíz cualquier oportunidad que pretendas aspirar. Hasta las personas que no te conocen creen tener el derecho de saber todo de ti por la difamación que te aplican. Esto se podría explicar con la teoría de las neuronas espejo, todo lo que está en ti lo ves reflejado en los otros.

Las personas que saben que siendo informantes y aduladores (sapos o cepillos) obtendrán privilegios están dispuestos a desarrollar las mejores habilidades en informar de todo lo que pasa, aumentando si es necesario o acariciarle el alma con halagos a sus superiores para ser favorecidos y a las veces destruir a sus enemigos.

Si tienes buenas ideas e iniciativa que se convierten en proyectos de innovación serán desestimadas o plagiadas, pero jamás reconocerán tus capacidades. Porque superar a tu competencia y esta reconozca tu capacidad sería muy civilizado. Así te matan el espíritu de querer sobresalir. Hasta llegar al punto que le resbala todo.

IV. CONCLUSION

La revisión bibliográfica de este documento permite relacionar la evolución del ser humano con su comportamiento actual dentro de las organizaciones que pertenece (laborales, socia-les, familiares entre otras muchas) determinando que los instintos de predominar como una raza fuerte es lo que origina su evolución.

La comunicación y la sociabilidad son los elementos primordiales que permitieron al homo sapiens convertirse en el ser dominante de la tierra. Poder comunicar las estrategias, pretensiones e imaginar a futuro coadyuvó a que lograra con éxito alcanzar cada objetivo que se propone. La capacidad de hablar de los otros es lo que nos da la ventaja competitiva.

El ser humano se adapta para sobrevivir en casi cualquier medio, es su cualidad más importante. Este mundo es muy competitivo de ahí provienen las estrategias que se requieren para coexistir. La evolución no nos ha alejado mucho de nuestros orígenes, al contrario, nos ha permitido sacar nuestros instintos arcaicos en cada momento, independientemente de nuestro desarrollo socio económico y avances tecnológicos increíbles.

Utilizamos el lenguaje (idioma) y la comunicación para relacionarnos sin obviar el chismorreos como la base para dirigir cualquier estrategia conspirativa. Aquí no hay sorpresas solo sorprendidos. Cuando analizamos el comportamiento humano podemos concluir que se repiten los ciclos viciosos de la historia.

V. Acknowledgements

Homo sapiens: hombre sabio

Según el diccionario de Lengua de Oxford (Real academia de Oxford) define

Estrategia: *Femenino*

1.1 Es el arte de proyectar y dirigir las operaciones militares para la guerra

1.2 Serie de acciones muy meditadas encaminadas hacia un fin determinado

Coexistencia: *Circunstancia de existir personas o cosas al mismo tiempo*

REFERENCES

I. BIBLIOGRAFÍA

- I. Goleman, D. (2013). El cerebro y la inteligencia emocional (1 ed.). Barcelona: Ediciones B, S.A.
- II. Harary, Y. N. (2011). "Sapiens". De animales a Dioses. En Y. N. Harary, Homo Sapiens (pág. 585). España: Debate.
- III. Real academia de Oxford. (15 de septiembre de 2020). google.com. Obtenido de google.com: <https://www.google.com/search?q=estrategia&oq=estrategia&aqs=chrome.0.69i5913j0l5.267359j1j15&sourceid=chrome&ie=UTF-8>