



我们的价值蓝图和观点

OUR “VALUES CHART” & VISION

发布版本：2009年1月15日

这个版本是在慎重和深远的考虑之下，从第一张底稿和第一次修订，到之后每次的再评估和改进，最后在朋友、同事、商业伙伴间的相互磋商和比较之中诞生的，在此我要感谢大家的鼎力支持与合作，让我们不断的发展壮大。特别要感谢 DIDAM 网络的 Nicoletta D'Alesio 女士，她允许我们开办了 RATIO OPERANDI 培训课程，对我们来说这是一次有着深远意义的革新，一切都始于这个开端。

感谢 Nicoletta!

I 全球化经济和现代商业观点的 20 个壁垒

以具有活跃、革新、与企业家精神而著称的 LUCKY 咨询公司，列举了下列的基本点和部分在日常生活中应用的原则，它们既会对如何做为和如何决定有所启发，也会深远地影响着商业运行模式和发展关系的方法：

- 1) 存在与拥有（东方哲学）
- 2) 阴和阳（东方哲学）
- 3) 对立道德观的相互影响（古代哲学）
- 4) 人及思想 尽其用
- 5) 诚信、做正确的事
- 6) 专注、参与、分享
- 7) 和谐竞争
- 8) 结盟替代争斗
- 9) 为公共利益共同合作
- 10) 增加社会责任心和拓宽不受傲慢与偏见所影响的视角
- 11) 不要仅限于私人经济利益（不是传统股东原则，而是新式的风险共担利益共享原则）
- 12) 协作以求更好结果

- 13) 1+1>2 这是真的，团结就是力量
- 14) 垂直性：要只应用在自己的专长、特殊能力或在产品上，但绝不要用在人际关系、企业关系和各种商务项目中人员间关系的构建模式上
- 15) 水平性：我们都在同一水平上，大家平等相处
- 16) 自由表达个人见解：热情邀请大家经常在讨论话题中提供自己的想法！
- 17) 优先考虑“集体感”
- 18) 避免将自己的意见强加于他人。
- 19) 要在别人主动前更加主动
- 20) 摒弃专横、指手画脚、自高自大和消极心理。

注释：深入理解 20 点

1) 我们认为人们不能只按照“拥有”的形态生存（会滋生自负、垄断和巧取豪夺的心态），而是应该根据人之常情和人性本身的“善”使“存在”和“拥有”平衡。如果人们有勇气成为完美自我，就会感到自我愉悦并且尊重；如果相反根据人们所拥有的物质去考虑自我存在的问题，很有可能会陷入精神混乱，空求快乐（同无聊斗争）产生冲突、战争甚至绝望的情绪，最终导致毁灭到自我毁灭再到自我的终极目标。

2) 根据东方哲学，个体是一个融入在能够影响和决定其存在原则的宏观世界（宇宙）中的一个微观世界。

3) 人可以理解为一个极性集合：女人和男人，阴和阳，这些相对的元素是动态趋向于平衡的复杂系统中的两个极端，因为这些都源于相对立的连续作用力。当一个个体能够到达这些相对立元素间的平衡条件时，它会获得一个健康态。相反当内因或外因影响到它到达平衡态时，在人体内就会显现不自在、不舒服或疾病。

根据中国的哲学思想，极性的理念在道教的符号中完整地表达出真实的宇宙和人的相对理论集合：阴和阳。汉语中的“阳”，太阳，是主观能动性、阳性的符号，也反映了心理学中的白昼意识。

“阴”，即“月”，或我们称作太阴论，好比是黑

暗，夜晚，寒冷，表示阴性、被动、易于接受的、人潜意识的元素。

这两种相互紧密依赖却又相互独立的两极共存于人与人之间，是达到内部健康的基础。



4) 按赫拉克利特所说，生命产生自对立的相互影响（冷与热，明与暗，水与火）。对我们来说，商业中对立的相互影响要大于 $1+1=2$ 的实际价值。

5) 人是支撑任何企业的中心。事实上，企业是由人构筑的，而不是由管理当中的程序、机构组织、董事会构成。以人为本，人需要得到最大限度的尊重，人的思想具有最重要的意义。

6) 不管物质上还是知识上，做商业都要诚实。诚实意味着“总要做正确的事”，这个概念是人与生俱来的。要做到这点，就得多听从自己内心意识里的意见。

7) 要让相关的人员都参与进来，一起联手，让大家分享更多，感到更快乐，为共同目标互励互

勉。要尽可能跟大家分享成就、趣事和消极的小插曲，有助于实现健康环境，加强参与者的道德观念。

8) 静下心来对比一下，就能找到生活和商业中遇到的困难时最简便的解决问题办法。

9) 斗争意味着矛盾冲突，将不可避免的导致参与方的灭失。角斗士们在竞技场上都用过一句很老的拉丁文格言 **MORS TUA VITA MEA**（你死，我活），这个观念演化成资本主义恶化的商业模式，我们认为，合作可以产生最优化的结果，这样既没有胜者也没有败者，大家都是胜利者。

公司的共同利益，就是集体的利益。根据旧经济制度的表达方式，我们可以说，企业中的每一个人同时也是对方的客户，所有人都要尽最大力做出贡献或达到更高目标。

10)傲慢与偏见是这个世界上最不好的两件事。在任何情形下放开视角，都能顺利解决问题，更能使公司作为一个集团整体，更加注重社会的需要。

11)少数人的私利对企业、集体的利益没有好处。私有财产的逻辑体系，在理论层面上不能作为企业商业中存在的唯一模式去套用在单一企业上。在企业中，人人都是企业拥有者，是真正的利益相关者，这不仅仅针对于企业的股东。

12) 团结就是力量。集体力量远大于单个人的技能(即使个人的能力很优秀或者威震四方)。

13) 如果我们相信, 我们应该结盟而不是争斗的双方, 那么结果就是 $1+1>2$!

14) 垂直性结构的企业注定要消失, 就算没有, 至少也会碰上一系列的生存问题。普通人(非军界)总是在自我意识中反抗诸如义务、职责、服从、压迫和被上级命令的行为, 因为这一切都妨碍了实现自我价值和自我表达的通路。(注意, 不是说自负)

15) 根据所谓的现代市场理论、权威性的资料和因特网的出现, 今天我们每个人都是一个市场, 都属于一个广义的集体单位, 大家都是一样的。传统客户总是扮演比供货商还主动的角色, 传统的供货商同样非常想知道更多, 考虑更多而努力维持客户和增加业务。我们所有人都在通过市场、企业和业务找到我们自己的位置, 给自己的存在赋予意义—感觉到自己的生命存在。

16) 当我们评估更多的理念时(因为产生自不同的人, 有着各自文化背景—约定俗成的或者教育形成的, 这些都是独一无二的不可复制的), 就能使我们更好地做出决策, 聆听个人的声音, 令其心满意足, 使其感觉自己是整体的有机成分, 让其最大限度的自我发挥和自我表达。

17) 集体感：进一步强化已经很坚强的个性去帮助那些性格上软弱的人，让我们减少人类最恐惧的孤独感，使个人更加关心集体，自然而然带来相应的社会利益。

18) 需要经常征求个人意见，可以做为解决问题的备选方案。

19) 对于积极进取且正直的人才，要明智的对他们敞开怀抱。

20) 消极会导致战争和毁灭。傲慢是“我不想知道”“我永远不想了解”的同义词（不知道却又不理睬）。一个人倒了又站起来才是最强的，而不是那些只想着支配别人的人。强行干预很大程度会限制他人的自由。

阅读，审批：总经理 LUCIANO AMODIO