



**NUESTRA**  
**“CARTA DE VALORES”**  
**& VISION**

**OUR**  
**“VALUES CHART”**  
**& VISION**

**Versión:15 de Enero 2009**

Esta versión nace de una atenta y profunda reflexión, desde la primera elaboración y “los primeros ajustes”, hasta sucesivas reflexiones y actualizaciones, también del apoyo y opinión de Amigos y Colegas y Business Friends-.

Gracias a todos los que han dado completa aprobación, desde la primera redacción, y nos daran su apoyo para una mayor difusión, o se haran embajadores de ello. Gracias particularmente a la señora Nicoletta D'Alesio, de DIDAM Network, que nos ha permitido empezar- hace algun tiempo- el camino de formación RATIO OPERANDI, que ha sido como un “Big Bang”, de lo que todo ha empezado.

Las 20 columnas de nuestra Visión del Business  
Moderno y de la Economía actual, Global y  
Globalizada:

La LUCKY Consultancy- que también en el pasado se ha distinguido por su Dinamismo, Innovación, iniciativa y valor de Empresa- relaciona los puntos fundamentales y los fundamentos que acompañan en lo cotidiano, inspiran las acciones y las decisiones, influyen el Business, el Modus Operandi & Modo de construir las relaciones:

- 1)SER Y TENER (según las Lineas Guia de la Filosofía Occidental)
- 2)YIN y YANG(según las Lineas Guia de la Filosofía Oriental)
- 3)Interacción virtuosa de los opuestos(según las Lineas Guia de la Filosofía Antigua)
- 4)Valorización de las Personas y de sus propias ideas
- 5)Honestad y hacer la cosa justa
- 6)Introducción, adhesión conjunta, participación
- 7)Serena comparación
- 8)Duo y NO Duelo
- 9)Actuar juntos y para el BIEN COMUN

10) Mayor Responsabilidad Social y “Visión Amplia”  
sin ORGULLO Y PREJUICIO

11) NO a los intereses exclusivamente Privados (NO a los esquemas clásicos SHARE-HOLDERS, SI a los modernos STAKE-HOLDERS)

12) Trabajar JUNTOS para CONSTRUIR MEJOR

13)  $1+1 > 2$ . O también, la UNIÓN HACE LA FUERZA!

14) VERTICALIDAD: aplicada solo a las “especializaciones”, a particulares habilidades, o productos, pero JAMÁS a las Relaciones Humanas, a las Relaciones entre Empresas, a las formas de construir Relaciones entre Personas que actúan en los diferentes Proyectos del Business

15) ORIZONTALIDAD: estamos TODOS al mismo nivel, y nada debe ser subordinado o inferior a alguien o a algo diferente de NOSOTROS.

16) Libertad de Pensamiento, de Expresar la propia opinión, mejor: Invito a dar siempre la propia Idea, sobre el argumento en discusión!

17) SÍ a Prevalecer en “sentido de Grupo”

18) NO a la invasión de la Opinión Personal-si se impone e invade sobre los Demás.

19) SI a la PRO-ACTIVIDAD

20)NO a la Presunción, al Invadir, a la “Ley del más Fuerte”, a la Falta de conocimiento, a la NEGATIVIDAD

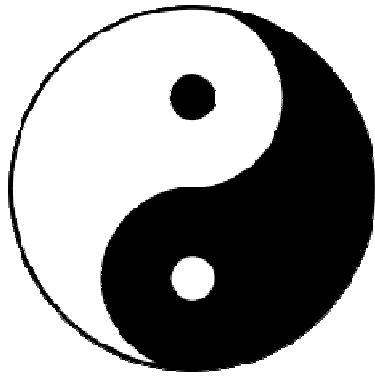
**Notas para una mayor comprensión de los 20 puntos:**

Creemos que no se pueda vivir solo según las formas del TENER(que lleva a la esaltación del Ego, a querer siempre más, al obtener sin merecerlo, a la Alienación de la Persona) sino que debe ser hecho un “uso correcto” del SER y TENER, de acuerdo con el buen sentido y la alternancia ponderada, según la ley de “HACER LA COSA JUSTA”, que existe desde siempre en cada Ser Humano. Es necesario el valor de SER completamente si mismos, hay que premiarse y respetar también el prójimo – si al contrario Usted piensa en EXISTIR según lo que TIENE - se encontrará irremediablemente en un estado de alienación, de búsqueda de la euforia(para combatir el ABURRIMIENTO)-conflicto, guerra, desesperación del alma y pasará a sensaciones negativas que llevan a la destrucción/auto-destrucción/auto-goal.

2)Según la filosofía oriental, el individuo es un microcosmos sumergido en una proporción macroscopica(el universo)que le da influjo y determina las leyes de su existencia. El hombre está

concebido como unión de polaridades: femenino y masculino, Ying y Yang. Estos elementos opuestos no son nada más que polos de un complejo sistema que mira a establecer un equilibrio que es dinámico, porque nace de una continua consolidación de fuerzas en oposición. Cuando el individuo consigue llevar en sí mismo una condición de equilibrio entre los elementos opuestos, conquista un estado de bienestar. Cuando, al contrario, factores interiores o externos interfieren en su alcance del equilibrio, en el hombre se manifiesta un desorientamiento, una anomalía, o molestias o una enfermedad.

Para el pensamiento filosófico chino, el concepto de polaridad se expresa totalmente en el símbolo del Tao, que representa la realidad del universo y del hombre en la unión de principios opuestos: Yin y Yang. El Yang chino, ósea el sol, es el símbolo del principio activo, masculino y positivo, y refleja en términos psicológicos la consciencia diurna. El Yin, el principio lunar, semejante por analogía a la oscuridad, a la noche y al frío, representa el elemento femenino, pasivo y receptivo y corresponde al subconsciente del hombre. Los polos que coexisten en el hombre, son fundamentales para la realización del bienestar interior.



El símbolo del TAO

3) Según ERACLITO DE EFESO, la vida está generada por la interacción de los opuestos (Caliente-Frío; Luz-Oscuridad, Agua-Fuego...). Según nuestra opinión, la interacción de los opuestos, en los negocios, genera un plus-valor, mayor de la suma de 2.

4) Las personas son el eje estructural de cualquier empresa. Las empresas, de hecho están hechas de Personas, NO de procedimientos – organigramas – Consejos de Dirección. Con el máximo respeto de las personas, que deben ser valorizadas al máximo posible por sus propias ideas.

5) Se debe hacer Negocios permaneciendo honestos, materialmente e intelectualmente. El concepto de honestidad, así como el de “HACER SIEMPRE LA COSA JUSTA”, es inherente al Ser Humano. Se debe solo dar voz a la propia interioridad para obtener esos resultados.

6) Incluir a las personas las hace participativas, y las hace más felices y motivadas para una “causa común”. Compartir al máximo posible los sucesos, las satisfacciones, y también los hechos contrarios, contribuye a realizar un ambiente sano, a reforzar las motivaciones de los participantes.

7) Solo a través de un intercambio encontramos esa nueva dimensión, que, juntos, nos lleva a una solución más fácil de los problemas y de las dificultades de la vida cotidiana y de los negocios.

8) Duelo significa conflicto, y lleva inevitablemente a la destrucción de una de las partes involucradas. El viejo dicho latino de los gladiadores en la arena “MORS TUA VITA MIA!” – y que entonces tenía sentido, se transformó más tarde en una manera de actuar, en ese tipo de negocios que se basan en un capitalismo exasperado, y finalizado a sí mismo. Según nuestra opinión, al contrario, solo gracias a un DUO entre las partes pueden nacer óptimos resultados. No existe un vencedor y un perdedor, más son ambos VENCEDORES.

9) El Bien Común, para una empresa, es EL BIEN DE LA EMPRESA como colectividad. Usando una expresión de OLD ECONOMY, la Antigua economía,

podríamos decir que TODOS, en la empresa, son clientes los unos de los otros, y TODOS deben intentar, al máximo que puedan, alcanzar-cuando no se pasen- ese estimulante objetivo.

10) Orgullo y prejuicio son dos graves males del mundo, y de la humanidad, como “conjunto”. Una visión alargada, abierta, en la valuación de cualquier situación o problema, permita una sana y fácil solución, y una mayor atención hacia las necesidades sociales/ de la comunidad/ y de la empresa como grupo.

11) El interés de unos pocos no da beneficio al bienestar de la colectividad/ de la empresa. La lógica de la PROPIEDAD PRIVADA, a nivel teórico, no debe ser aplicada a las empresas como “la única forma por la que una empresa/un negocio pueden existir”. En una empresa, TODOS son propietarios (aunque a veces virtuales) de un pedazo/ de una parte de ella; o sea son partes interesadas; son realmente Stake-Holders. No, a la lógica de los ACCIONISTAS (Share-Holders).

12) La unión hace la fuerza. La fuerza del grupo es devastadora, en comparación a la capacidad (por mucho que sea respetable) del individuo.

13) Si consideramos que, entre 2 partes en causa, se debe hacer DUO (y no duelo) entonces el “NUEVO” resultado será:  $1+1=$  mayor que 2!

14) Las empresas aún con “estructura vertical” están destinadas a desaparecer, o tendrán grandes dificultades para sobrevivir, así como las que adoptan esos sistemas.

El Ser Humano, en el mundo civil (no Militar), de hecho y desde siempre, rechaza todo lo que sea: DEBER, OBLIGACIÓN, SUB-ALTERNATIVA, IMPOSICIONES, ORDENES “DE LO ALTO”/”SUPERIORES”, en cuanto son expresión plena de sí mismos (N.B. No de su Ego).

15) De acuerdo con las teorías del llamado MARKETING, y con otras componentes fuertes, y también después del advenimiento de Internet, HOY EL MERCADO SOMOS TODOS NOSTROS, PARTES INTEGRANTES DE UN GRANDE COLECTIVO, y como si estuviésemos todos al mismo nivel. El cliente “tradicional” quiere ser parte activa y pro-activa del vendedor, al Vendedor “tradicional” de la misma forma le gustaría saber siempre más y ser más presente, y construir activamente y contribuir activamente al crecimiento y al mantenimiento y continuación del negocio del cliente. TODOS QUEREMOS SER- EXISTIR-ENCONTRAR NUESTRA IDENTIDAD-DAR UN SENTIDO A

NUESTRA EXISTENCIA EN ESTA TIERRA-  
SENTIRNOS VIVOS, también a través de los  
Mercados, de las Empresas y de los Negocios.

16) Más ideas para avalorar (porque nacidas de un mayor número de personas cada una de las cuales tiene su propia formación cultural-informativa-educativa- que es siempre única e irripetible) llevan inevitablemente a: poder decidir mejor, en presencia de tal abundancia- dar voz al individuo, gratificándolo y haciendo que se sienta “parte activa” valorizar la persona, por el hecho de que esto permite una mayor expresión de la persona misma.

17) El sentido del Grupo: fortalece completamente la personalidad ya FUERTE-ayuda a los que son más DEBILES, caracterialmente- nos hace sentir menos la soledad, uno de los grandes miedos del Ser Humano- del que nace una mayor atención al individuo frente al COLECTIVO, con consiguientes beneficios para la sociedad.

18) La opinión Personal está solicitada y siempre bien aceptada si es IDEA ALTERNATIVA/ PROPOSITIVA o solución de un problema.

19) Las personas de BUENA VOLUNTAD, PRO-ACTIVAS, y de Iniciativa (Empresarial) de acuerdo con el Buen Sentido, son siempre bienvenidas.

20) LA NEGATIVIDAD provoca Guerra y Destrucción. La PRESUNCIÓN es sinónimo de deseo de no querer saber, y de permanecer eternamente en el des-conocimiento/ignorantes en el sentido Latino (IGNORANS: el que ignora/que no sabe).

Nosotros opinamos que: FUERTE ES EL QUE SIEMPRE SE LEVANTA DESPUES DE LA CAIDA, no el que quiere dominar a su prójimo. El que INVADIR limita la libertad del otro.

Leído, Aprobado: LUCIANO AMODIO, Managing Director